

Experten:

Teilpositionen	Punkte		Bemerkungen
	max.	eff.	
1. Vorbereitungen <ul style="list-style-type: none"> - Bereitstellen Unterlagen (Preislisten, Meter, Schreibzeug, Notizpapier) - Eigenes Aussehen (Kleider etc.) überprüfen - Erfassen der Situation / Aufgabenstellung <p style="text-align: right;">Total</p>	6		
2. Auftreten <ul style="list-style-type: none"> - Begrüssung, Verabschiedung - Sprache, Verständlichkeit - Blickkontakt - Freundlich, offen <p style="text-align: right;">Total</p>	6		
3. Fachliche Qualität der Beratung <ul style="list-style-type: none"> - Auf Kunden abgestimmt (Laie, Fachmann) - Fachlich richtig - Form (einprägsam) <p style="text-align: right;">Total</p>	9		Thema:
4. Verkaufsorientiertes Verhalten <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung der Kundschaft, Umfang der Beratung - Dienstleistungen - Zusatzverkauf - Pflanzen-Preise ermitteln und begründen - Ersatz (fehlende Artikel) - Reklamationen - Abschluss, weiteres Vorgehen <p style="text-align: right;">Total</p>	12		
5. Abzug für grobe Fehler			Begründung:
Total Punkte Pos. 7	33		Note:

Notenskala:	31.5 - 33.0 Pkt. = 6,0	18.5 - 21.0 Pkt. = 4,0	5.5 - 8.0 Pkt. = 2,0
	28.0 - 31.0 Pkt. = 5,5	15.0 - 18.0 Pkt. = 3,5	2.0 - 5.0 Pkt. = 1,5
	25.0 - 27.5 Pkt. = 5,0	12.0 - 14.5 Pkt. = 3,0	0 - 1.5 Pkt. = 1,0
	21.5 - 24.5 Pkt. = 4,5	8.5 - 11.5 Pkt. = 2,5	