


Lernergebniseinheit:	Unit 6: Waren präsentieren (Visual Merchandising)		
Zu erreichende Qualifikation:	Verkaufsberufe im Einzelhandel: Kaufmann/-frau im Einzelhandel, Verkäufer/-in, Drogist/-in, Buchhändler/-in, Musikfachhändler/-in (DE)		
Ausbildungsbereich:		EQF-Level: 4	DQR-Level: 4
Zusatzqualifikation: ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>			
Kurzbeschreibung der Lernergebniseinheit: Die Corporate Identity des Unternehmens analysieren und Layouts realisieren			
Kenntnisse	Fertigkeiten	Kompetenzen	
<p>Er/ Sie kennt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unterschiedliche Aspekte der Corporate Identity <ul style="list-style-type: none"> ○ Grundsätze der Warenplatzierung und Warenpräsentation • Elemente, Auswirkungen und Bedeutung des Visual Merchandising • gesetzliche Regelungen der Preis- und Warenkennzeichnung 	<p>Er/ Sie ist in der Lage</p> <ul style="list-style-type: none"> • die inneren und äußeren Merkmale der Corporate Identity des Geschäfts/des Unternehmens zu analysieren • verkaufsstrategische und –psychologische Aspekte der Verkaufsraumgestaltung unter Berücksichtigung der Kundenstruktur zu identifizieren • Preisauszeichnungen entsprechend der gesetzlichen und Firmenvorschriften durchzuführen • einen Entwurf für das Layout der Abteilung bzw. des Geschäfts auszuarbeiten • diesen Entwurf umzusetzen • Sicherheitsbestimmungen zu berücksichtigen 	<p>Er/ Sie ist in der Lage</p> <ul style="list-style-type: none"> • selbstständig einen Entwurf zur Verkaufsraum- bzw. Abteilungsgestaltung ausarbeiten, begründen, verwirklichen und beurteilen • selbstständig und eigenverantwortlich Verständigungsschwierigkeiten zu erkennen und zu lösen, die durch kulturelle, sprachliche und situative Faktoren bedingt sind 	

ECVET für geographische Mobilität

	<ul style="list-style-type: none">• im Team mit Kollegen aus unterschiedlichen Kulturen zusammenzuarbeiten• Kollegen in schwierigen Arbeitssituationen zu unterstützen• das eigene Verhalten zu reflektieren und zu begründen• in neuen Situationen flexibel zu reagieren	
Ergänzende Informationen: Die von den Teilnehmenden während seines Praktikums erreichten Lernergebnisse und Arbeitsprodukte werden mit Hilfe eines Evaluationsbogens festgestellt.		
Erarbeitet von: Susanne Alda-Sperling und Christel-Ulrike Scholz, Hamburger Institut für Berufliche Bildung (HIBB)		

www.ecvet-info.de

Evaluierung von gemeinsamen vereinbarten Arbeitsaufgaben oder Arbeitsprozessen Unit 6: Waren präsentieren (Visual Merchandising)			
Teilaufgaben: Bitte kennzeichnen Sie die erreichten Lernziele mit dem entsprechenden Grad des Erreichens		Kompetenzstufen: 0 = nicht erreicht 1 = gut 2 = ausgezeichnet	
A:Kenntnisse			
Er/ Sie kennt:	auszu- bildende Person	Lehrkraft	Firmen- vertreter
Unterschiedliche Aspekte der Corporate Identity			
Grundsätze der Warenplatzierung und Warenpräsentation			
Elemente, Auswirkungen und Bedeutung des Visual Merchandising			
gesetzliche Regelungen der Preis- und Warenkennzeichnung			

Evaluierung von gemeinsamen vereinbarten Arbeitsaufgaben oder Arbeitsprozessen Unit 6: Waren präsentieren (Visual Merchandising)			
Teilaufgaben:	<u>Kompetenzstufen</u>		
Bitte kennzeichnen Sie die erreichten Lernziele mit dem entsprechenden Grad des Erreichens	0 = nicht erreicht 1 = gut 2 = ausgezeichnet		
B: Fertigkeiten			
Er/ Sie ist in der Lage	auszu- bildende Person	Lehrkraft	Firmen- vertreter
die inneren und äußeren Merkmale der Corporate Identity des Geschäfts/des Unternehmens zu analysieren			
verkaufsstrategische und –psychologische Aspekte der Verkaufsraumgestaltung identifizieren unter Berücksichtigung der Kundenstruktur			
Preisauszeichnungen entsprechend der gesetzlichen und Firmenvorschriften durchzuführen			
einen Entwurf für das Layout der Abteilung bzw. des Geschäfts auszuarbeiten			
diesen Entwurf umzusetzen			
Sicherheitsbestimmungen zu berücksichtigen			

Evaluierung von gemeinsamen vereinbarten Arbeitsaufgaben oder Arbeitsprozessen Unit 6: Waren präsentieren (Visual Merchandising)			
Teilaufgaben: Bitte kennzeichnen Sie die erreichten Lernziele mit dem entsprechenden Grad des Erreichens	<u>Kompetenzstufen</u> 0 = nicht erreicht 1 = gut 2 = ausgezeichnet		
C:Kompetenzen			
Er/ Sie ist in der Lage:	auszu- bildende Person	Lehrkraft	Firmen- vertreter
selbstständig einen Entwurf zur Verkaufsraum- bzw. Abteilungsgestaltung auszuarbeiten, zu begründen, zu verwirklichen und zu beurteilen			
selbstständig und eigenverantwortlich Verständigungsschwierigkeiten zu erkennen und zu lösen, die durch kulturelle, sprachliche und situative Faktoren bedingt sind			

Fortführung Kompetenzen				
Bitte kennzeichnen Sie die folgenden Kompetenzen mit Ihren Initialen, wenn sie erreicht worden sind. Eine Abstufung des erreichten Grades erfolgt nicht.		auszu- bildende Person	Lehrkraft	Firmen- vertreter
Sozialkompetenz	unterstützt selbständig und angemessen die Kollegen, um sie zu entlasten			
Problemlösungs-kompetenz	löst selbständig und unternehmensorientiert Probleme			
Kommunikations- kompetenz/ Interkulturelle Kompetenz	führt auf professionelle Weise „small talk“ in der Zielsprache			
	verwendet die Fachsprache entsprechend			
	reagiert angemessen auf regionale Accente			
	bewältigt sprachliche Herausforderungen			
	reagiert angemessen auf kulturelle Unterschiede			
Teamfähigkeit	arbeitet angemessen im Team			
Selbstständigkeit	erarbeitet sich Fachwissen selbständig			
	reflektiert das eigene Handeln angemessen			
Flexibilität	reagiert flexibel auf neue Situationen			
	bringt Kunden- und Unternehmensinteressen in Einklang			

Evaluation gemeinsam vereinbarter Inhalte

Ergänzende Anmerkungen:

Name des Gutachters:

Unterschrift:

Ort, Datum: