

KAUFMÄNNISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN BRANCHE REISEBÜRO

**INFORMATIONEN ZUM
 QUALIFIKATIONSVERFAHREN
 «LEISURE»**

Name und Vorname	
Geburtsdatum	TT.MM.JJ	
Geschlecht	<input type="checkbox"/> weiblich <input type="checkbox"/> männlich
Lehrbetrieb	Name der Firma Ort	
Prüfungsort	

Bitte beachten Sie folgendes:

- Hiermit erhalten Sie wichtige Informationen zum betrieblichen Teil Ihres Qualifikationsverfahrens mündlich und schriftlich.
- Lesen Sie die Informationen auf den folgenden Seiten aufmerksam durch.
- Bestätigen Sie auf dieser Seite mit Ihrer Unterschrift, dass Sie alles gelesen und verstanden haben.
- **Bringen Sie dieses Formular mit an die mündliche Prüfung (Verkaufsgespräch) und überreichen Sie es vor der Prüfung Ihren Experten.**

- Ich bestätige, dass ich diese Informationen gelesen und verstanden habe.
 Ich bestätige, dass ich mich gesundheitlich in der Lage fühle, die Prüfung abzulegen.

Ort	Datum
.....
.....	
Unterschrift Kandidatin/Kandidat	

QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)

Allgemeine Bestimmungen

Das Qualifikationsverfahren (QV) besteht aus einem schulischen und einem betrieblichen Teil. Es gilt als bestanden, wenn sowohl im betrieblichen als auch im schulischen Teil die Bestehensnormen erfüllt sind.

- a) Das **betriebliche Qualifikationsverfahren** gilt als bestanden, wenn die Gesamtnote mindestens 4.0 beträgt und wenn höchstens eine Fachnote ungenügend ist und nicht unter 3.0 liegt.
- b) Das **schulische Qualifikationsverfahren** gilt als bestanden, wenn die Gesamtnote mindestens 4.0 beträgt und wenn nicht mehr als zwei Fachnoten ungenügend sind und die Summe der negativen Notenabweichungen zur Note 4.0 nicht mehr als 2.0 Notenpunkte beträgt.

Betrieblicher Teil des QV

Der betriebliche Teil des QV besteht aus (ganze oder halbe Noten):

- Erfahrungsnoten (ALS und PE) Mittelwert der 8 Leistungen entspricht $\frac{1}{2}$ der Gesamtnote
- Berufspraxis schriftlich** 120 Minuten entspricht $\frac{1}{4}$ der Gesamtnote
- Berufspraxis mündlich**..... 30 Minuten entspricht $\frac{1}{4}$ der Gesamtnote

Informationen zur schriftlichen Prüfung

- Die schriftliche Branchen-Prüfung findet für alle Lernenden am gleichen Tag statt.
- Die Aufsichtsperson kontrolliert die Personalien der Prüfungsteilnehmer. Bringen Sie also unbedingt ein **Ausweispapier mit Bild** (Pass, ID, Führerausweis) mit.
- Als Hilfsmittel für die schriftliche Prüfung ist ein einfacher **Taschenrechner** zugelassen. Mobiltelefone oder programmierbare Rechner sind nicht erlaubt.
- Bringen Sie ebenfalls Ihr persönliches **Schreibmaterial** und unbeschriebenes Notizpapier mit.
- Die Prüfung dauert 120 Minuten.
- Die Prüfung basiert auf der Lern- und Leistungsdokumentation LLD, Kaufmann/Kauffrau Reisebüro, Version 2017. Für die Fallbearbeitung können **sämtliche Pflicht-Leistungsziele** verwendet werden.
- Folgende Destinationen/Länder werden zum Leistungsziel 1.1.8.10 – Kenntnisse über Destinationen - für das QV25 vorgegeben:
 - Seychellen
 - Namibia
 - Zypern
 - Vietnam

Informationen zur mündlichen Prüfung Beratungsgespräch

- Die mündliche Prüfung besteht aus einem Beratungsgespräch mit Ihnen als Reiseberater/-in und einem interessierten Kunden (Experte), so wie es im Reisebüro oder in einem Touroperating praktiziert wird.
- Ein zweiter Experte beobachtet das Gespräch. Die Experten legen gemeinsam die Note fest.
- Für die mündliche Prüfung stehen insgesamt 30 Minuten zur Verfügung. Zu Beginn der Prüfung wird Ihnen die Situation erklärt und Sie haben Gelegenheit, sich am Arbeitsplatz einzurichten.
- Die Experten verwenden den von Ihnen eingereichten Praxisbericht als Grundlage für dieses Verkaufsgespräch. Ein Katalog von einem Ihrer erwähnten Prioritätspartner wird als Hilfsmittel zur Verfügung stehen.
- Bringen Sie Schreibmaterial und unbeschriebenes Notizpapier mit. Es sind keine Buchungformulare erlaubt.
- **Führen Sie das Beratungsgespräch, wie Sie es in Betrieb und Branchenkunde gelernt haben und beachten Sie besonders folgende Punkte:**
 - Ihr Ziel ist es, durch eine gute Beratung den Kunden für eine Buchung seiner Ferien in Ihrem Reisebüro bzw. in Ihrer Abteilung zu gewinnen. Achten Sie darauf, dass alle definierten Phasen des Verkaufsgesprächs in der richtigen Reihenfolge ablaufen.
 - Klären Sie die Kundenwünsche durch eine gezielte Befragung ab.
 - Gehen Sie auf die Kundenwünsche ein und machen Sie anhand der Reisekataloge konkrete Angebote. Beraten Sie den Kunden über Vor- und Nachteile, so dass er sich entscheiden kann und bei Ihnen buchen will.
 - Informieren Sie den Kunden über mögliche Zusatzleistungen. Gehen Sie auf Fragen ein.
 - Ihr Kunde will bei Ihnen buchen oder mind. eine Offerte haben.

Bewertung

Mit diesem Verkaufsgespräch können total **100 Punkte** erreicht werden.