

Sozial- und Selbstkompetenzen	Kriterien zur Beobachtung	Bewertung				Begründung
		3	2*	1	0	
<b>3.1 Leistungsbereitschaft</b> (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auf die Erwartungen und Anliegen des Auftraggebers wird eingegangen.</li> <li>Die Motivation zur Resultaterreichung ist beobachtbar.</li> <li>Das Ziel wird auch unter schwierigen Situationen erreicht.</li> </ul>					
<b>3.2 Kommunikationsfähigkeit</b> (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auf die Ideen und Meinungen der Gesprächspartner wird eingegangen.</li> <li>Die Ausdrucksweise ist sach- und adressatengerecht.</li> <li>Die persönlichen Standpunkte und Vorschläge werden begründet.</li> </ul>					
<b>3.4 Umgangsformen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gesprächspartner werden freundlich begrüsst und verabschiedet.</li> <li>Der Kunde wird mit dem Namen angesprochen.</li> <li>Der Blickkontakt ist angenehm.</li> </ul>					
<b>Summe Sozial- und Selbstkompetenzen</b>						

Methoden- kompetenzen	Kriterien zur Beobachtung	Bewertung				Begründung
		3	2*	1	0	
<b>2.1</b> <b>Effizientes und systematisches Arbeiten</b> (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strukturiertes Vorgehen ist erkennbar.</li> <li>• Wichtiges wird von Unwichtigem unterschieden.</li> <li>• Entscheidungen werden situationsgerecht gefällt.</li> </ul>					
<b>2.5</b> <b>Entscheidungstechniken</b> (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschiedene Lösungswege werden aufgezeigt.</li> <li>• Der geeignetste Lösungsweg wird situationsgerecht gefunden.</li> <li>• Der Kunde wird bei der Entscheidungsfindung unterstützt.</li> </ul>					
<b>2.4</b> <b>Wirksames Präsentieren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Das Gesprochene wird visualisiert.</li> <li>• Das gewählte Hilfsmittel ist geeignet.</li> <li>• Das Hilfsmittel ist für den Kunden gut lesbar.</li> </ul>					
<b>Summe Methodenkompetenzen</b>						

Fachkompetenzen	Kriterien zur Beobachtung	Bewertung				Begründung
		3	2*	1	0	
<b>1.1.2.2</b> <b>Beratungs- und/oder Verkaufsgespräche führen und abschliessen</b> (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Bedürfnisse des Kunden sind berücksichtigt.</li> <li>Offene und geschlossene Fragen werden zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt.</li> <li>Fachwörter werden vermieden oder erklärt (Kunde muss nicht mehr als 3x nachfragen).</li> </ul>					
<b>1.1.8.1.1</b> <b>Kenntnisse über die Produkte und Dienstleistungen einsetzen</b> (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Versicherungspflicht ist mit Fristen korrekt erklärt.</li> <li>Die Folgen einer verspäteten Anmeldung können korrekt genannt werden.</li> <li>Die Beratung über den Einschluss / Ausschluss des Unfallrisikos ist korrekt erfolgt.</li> </ul>					
<b>1.1.8.5.1</b> <b>Grundlagen und Gesetze in der Branche kennen und anwenden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die unterschiedlichen Prämien trotz gleichem Leistungsumfang können verständliche erklärt werden.</li> <li>Die Vor- und Nachteile der 3 Versicherungsformen OKP werden erklärt.</li> <li>Alle möglichen Formen der Prämieinsparung werden aufgezeigt.</li> </ul>					
<b>1.1.3.1</b> <b>Aufträge ausführen</b>	Frage: „Wie geht der Prozess Ihrer Firma weiter?“ Der Kandidat schildert anschaulich die nächsten Schritte, die in dieser Situation ablaufen würden.					
<b>Summe Fachkompetenzen</b>						

**Zusammenfassung**

Summe Kompetenzen	Maximal zu erreichende Punkte	Erreichte Punkte
Sozial- und Selbstkompetenzen	15	
Methodenkompetenzen	15	
Fachkompetenzen	18	
<b>Total</b>	<b>48</b>	
0 = nicht erfüllt      1 = teilweise erfüllt      2 = erfüllt (erwartete Leistung)      3 = gut erfüllt		
Datum:	Ort:	Expertenunterschrift: _____ Expertenunterschrift: _____