Bewertungsmatrix für die Gesprächssimulation

Bewertungsmatrix für die Gesprächssimulation im Prüfungsbereich Trainingsplanung und Beratung im Ausbildungsberuf „Sport- und Fitnesskaufmann/-kauffrau“

Kriterien / Punkte	100 - 92	91 - 81	80 - 67	66 - 50	49 - 30	29 - 0
Umsetzung Trainingsplan erläutern	optimal angepasste Gliederung und logisch richtige Darstellung, streng zielorientiert	zweckmäßige Gliederung und logisch richtige Darstellung, zielorientiert	sinnvolle, jedoch nicht optimale Gliederung, Darstellung im allgemeinen logisch, Zielorientierung vorhanden	umständlich, leichte Fehler in der logischen Darstellung, Zielorientierung erkennbar	sinnvolle Gliederung kaum erkennbar, teilweise logische Fehler, Zielorientierung kaum erkennbar	unsystematisch, unlogisch, zufällige Aneinanderreihung von Fakten, keine Zielorientierung
Kunden beraten	fachliche Argumente und Begründungen sind immer richtig und nachvollziehbar	fachliche Argumente und Begründungen sind richtig	fachliche Argumente und Begründungen sind überwiegend richtig	fachliche Argumente sind zwar meist richtig, aber oft schlecht begründet	fachliche Argumente und Begründungen sind nur teilweise richtig	fachliche Argumente und Begründungen sind meist falsch
Gespräche situationsgerecht führen	durchgängig situationsgerecht und prägnant auf das Ziel und den Adressaten zugeschnitten; ein individuelles Eingehen auf den Kunden wird während des gesamten Gespräches überzeugend sichtbar	situationsgerecht und deutlich auf das Ziel und den Adressaten zugeschnitten; ein individuelles Eingehen auf den Kunden wird deutlich sichtbar	überwiegend situationsgerecht, meist auf das Ziel und den Adressaten zugeschnitten; ein individuelles Eingehen auf den Kunden ist überwiegend gegeben	im allgemeinen nicht situationsgerecht oder schlecht auf das Ziel und den Adressaten zugeschnitten, aber trotzdem noch verständlich; ein individuelles Eingehen auf den Kunden wird in einzelnen Gesprächsphasen nicht klar erkennbar	im allgemeinen nicht situationsgerecht oder schlecht auf das Ziel und den Adressaten zugeschnitten, so dass die Verständlichkeit leidet; ein individuelles Eingehen auf den Kunden wird kaum deutlich sichtbar	nicht situationsgerecht, verwirrende und unangemessene Gesprächsführung; ein individuelles Eingehen auf den Kunden ist nicht erkennbar