



Name

Punkte

Note

<b>Aufgabe 1</b>			
1.1	8 Fazit ohne strategischen Ansatz 1/2 Punkte	8	
1.2	4 Strategieansätze aus Matrix je 0.5 Punkte	2	
1.3	Rechnungsweg und Ergebnis je 1 Punkt	2	
<b>Total</b>		<b>12</b>	
<b>Aufgabe 2</b>			
2.1	Strategisches Verkaufsziel	2	
2.2	Operatives Verkaufsziel	2	
2.3	Taktisches Verkaufsziel	2	
2.4	Ökonomisches Verkaufsziel	2	
2.5	Vorökonomisches Verkaufsziel	2	
<b>Total</b>		<b>10</b>	
<b>Aufgabe 3</b>			
3.1	Je 2 Unterschiede SGF / SGE	3	
	Je 2 Beispiele aufgrund Unterschied abgeleitet	6	
3.2	Pro falsch ausgefülltes Feld 0.25 Abzug	6	
3.3	2 praktische Kriterien je 1.5 Punkte	3	
3.4	6 Verkaufsformen	8	
3.5	4 Grundlagen Kontaktplanung je 2 Punkte	8	
3.6	Berechnung	2	
	Korrekte Ergebnisse (Rundungsfehler 1/2 P)	6	
<b>Total</b>		<b>42</b>	
<b>Aufgabe 4</b>			
4.1	Totale korrekt je 2 Punkte	10	
4.2	4 Faktoren der Zeitplanung sinnvoll	4	
4.3	4 Differenzierungsmerkmale	4	
4.4	10 korrekte chronologische Schritte	10	
<b>Total</b>		<b>28</b>	
<b>Aufgabe 5</b>			
	Kriterien korrekt/sinnvoll je 0.5 Punkt	6	
	Zuweisung Muss/Soll/kann je 0.25 Punkte	2	
<b>Total</b>		<b>8</b>	
<b>Gesamttotal</b>		<b>100</b>	

**NOTENRASTER**

Punkte	Note	Punkte	Note
0 bis 8 Punkte	1	55 bis 64 Punkte	4
9 bis 17 Punkte	1.5	65 bis 73 Punkte	4.5
18 bis 26 Punkte	2	74 bis 82 Punkte	5
27 bis 35 Punkte	2.5	83 bis 91 Punkte	5.5
36 bis 44 Punkte	3	92 bis 100 Punkte	6
45 bis 54 Punkte	3.5		