

Name:		Punkte pro Kriterium
Vorname:		



1. Geht der/die Kandidat/-in bei der Planung des Vorgehens strukturiert im Sinne des Problemlöseschemas vor?

Kein Plan	0	Bemerkungen/Hinweise
Kaum/schwach erkennbar	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

2. Ist die Lösung der Aufgabe vollständig und umfassend? Sind alle inhaltlichen Aspekte abgedeckt? Ist der Kern der Aufgabe getroffen?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

3. Nimmt der/die Kandidat/-in bei der Planung des Vorgehens eine betriebswirtschaftliche Sicht ein?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

4. Zeigt der/die Kandidat/-in inhaltlich relevante Lösungen/Aspekte auf?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

5. Setzt der/die Kandidat/-in im Rahmen des Problemlösevorgehens bei der Planung des Vorgehens geeignete Methoden und Techniken ein?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

6. Ist in der Lösung des Kandidaten/der Kandidatin das vernetzte Denken erkennbar? Hat er/sie die Aufgabenstellung unter unterschiedlichen fachlichen Aspekten beleuchtet?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

7. Zeigt der/die Kandidat/-in ein vertieftes Verständnis für vertriebsrelevante Herausforderungen und vertriebs- und verkaufsstrategische Entscheide?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

8. Schätzt der Kandidat in die Relevanz der Entscheide realistisch ein und kann er die daraus resultierenden Konsequenzen situationsgerecht in die Zukunftsgestaltung der Unternehmung integrieren?

Nein	0	Bemerkungen/Hinweise
Im Ansatz	1	
erkennbar/vorstellbar	2	
gute bis sehr gute Sache	3	

Total Punkte				Note:	Korrigiert von:
Punkteraster	24-22	6		12-11	3.5
	21-20	5.5		10-9	3
	19-18	5		8-7	2.5
	17-16	4.5		6-5	2
	15-13	4		4-1	1.5