



Anlage C

**BDB-Zertifizierung
Fachverkäufer/-in im
Baustoff-Fachhandel**

Vorlage zur Erstellung einer Projektarbeit für Prüfungsteil 2a

Dieses Dokument wurde von baustraining.com, Thomas Bähr, Klaus Günther und Michael Haas erstellt und von der AG Aus- und Weiterbildung auf der Sitzung vom 25.11.2022 einstimmig beschlossen und in Kraft gesetzt. Ergänzungen auf der Sitzung vom 03.05.2023.

Die Präsentation soll mit dem Präsentationstool MS PowerPoint oder ähnlich erstellt werden und die nachfolgende Struktur haben. Alle Punkte sollen abgearbeitet werden. Die Präsentation muss im PDF-Format eingereicht werden und einen Umfang von 9 – 15 Seiten haben. Maximale Präsentationszeit 10 Minuten.

1. Startseite mit:

- a. Namen der Person, die die Präsentation erstellt hat
- b. Namen und Anschrift des Unternehmens
- c. Bei Auszubildenden: Name des Ausbilders / der Ausbilderin
- d. Gewählter Sortimentsbereich und gewählte Kundenanfrage
- e. Erstelldatum
- f. Unterschriebene Selbstständigkeitserklärung:
(Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Projektpräsentation für die BDB-Zertifizierungsprüfung zum Fachverkäufer / zur Fachverkäuferin im Baustoff-Fachhandel selbstständig erstellt habe)

2. Kundenanfrage:

Wählen Sie aus den in Anlage E aufgeführten Kundenanfragen entsprechend Ihres Sortimentsbereiches eine aus und übernehmen Sie diese.

- 3. Projektklärung:** Welche Informationen brauchen Sie noch vom Kunden und welche konkreten Fragen stellen Sie an den Kunden?
- 4. Fertigen Sie auf Grundlage der bekannten Informationen und sinnvoller Annahmen eine Handskizze zur Bausituation des zu bearbeitenden Projektes an.**
- 5. Nennen Sie die besonderen Herausforderungen bei dieser Kundenanfrage und beschreiben Sie Ihre Lösung. Nutzen Sie hierzu ggf. die Handskizze!**
- 6. Welche wesentlichen Artikel bieten Sie dem Kunden an?**
- 7. Nennen Sie Hinweise und Verarbeitungstipps, die für diesen Kunden hilfreich sind.** Bitte exemplarisch an zwei besonders wichtigen Hinweisen/Verarbeitungstipps erörtern. Begründen Sie Ihre Auswahl kurz.
Erörterung gern auch mit Bildern, Prospektausschnitten oder sonstigen Materialien.
- 8. Zählen Sie alle wesentlichen Normen, Verarbeitungsrichtlinien, Vorschriften und technische Regeln auf, die beachtet werden müssen.**
- 9. Welche strategischen Verkaufspotentiale sehen Sie in dieser Kundenanfrage.** Welche weiteren (anderen) Projekte könnten bei diesem Kunden anstehen? Gehen Sie bei Ihren Überlegungen von der genannten Aufgabenstellung aus und skizzieren Sie kurz zwei mögliche strategische Verkaufspotentiale.