

Teilbereiche	Kriterien zu: LF4 – Marketing (Markt- & Kundenbeziehungen)	Punkte	Punkte- subtotal	Faktor	Punkte total
Fachliches Wissens	• Begriff und Ziele von Marketing und Marketing-Mix	3	$\frac{15}{15}$	4 x	$\frac{60}{60}$
	• Begriffe Kommunikationspolitik und Preispolitik	3			
	• Begriff Produkt- & Sortimentspolitik und Vertriebspolitik	3			
	• Bedeutung der verschiedenen Marketingstrategien	3			
	• Begriff des AIDA-Modells	3			
Anwendung von Fachwissen	<i>In der Kampagne:</i>		$\frac{6,5}{12}$	4 x	$\frac{26}{48}$
	• Instrumente im (Marketing-)Mix eingesetzt	1,5			
	• Kommunikationspolitik und Preispolitik umgesetzt	2			
	• Produkt- & Sortimentspolitik und Vertriebspolitik umgesetzt	1,5			
	• Marketingstrategien verwendet	1,5			
Methoden, fachspezifische & überfachliche Methoden	<i>Die Kampagne besteht aus ... erstellt mit:</i>		$\frac{3}{3}$	1 x	$\frac{3}{3}$
	• Spot mit Effekt gedreht	3			
	• Outlook oder anderes Kalenderprogramm				
Lernmethoden & -strategien	• Im Fachgespräch zeigen können, dass Ziele erreicht sind, und sein Ablauf (z.B. viel Ablesen oder frei).	3	$\frac{9}{9}$	2 x	$\frac{18}{18}$
	• Lernprodukte/ Nachweisdokumentation	3			
	• Lernschrittplaner & Zeitplanung	3			
Metareflexion & Selbststeuerung	• Auswertung (im LSP) der Woche <i>etwas detaillierter</i>	2,5	$\frac{4,5}{6}$	2 x	$\frac{9}{12}$
	• Mahara-Ansicht <i>(Leider fehlt Euer Spot auf Deiner Ansicht.)</i>	2			
(Lern-)Verhalten	• Termintreue	3	$\frac{9}{9}$	1 x	$\frac{9}{9}$
	• Vorbereitung auf Fachgespräch	3			
	• Nutzung der bereitgestellten Informationen und Aufgaben	3			
Individueller Lernbereich (mit jedem Lernenden einzeln vereinbart)	•		$\frac{-}{3}$	2 x	$\frac{-}{6}$
					110,7/ 150 = 73,8%

→ 50%
Test
← 50%