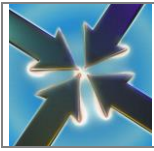


## Kompetenzmatrix: „Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater“

	Fachkompetenz (Wissen)	Personale Kompetenzen (Können)			Gesamt- punkte
		Genossenschaftlich agieren	Zukunftsorientiert Handeln	Aktivitäten gestalten	
Präsentation eines Kundenfalls	25	15	5	5	50
Rollenspiel	10	15	15	10	50
<b>Gesamtpunkte</b>	<b>35</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

## Zeitlicher Rahmen und zugelassene Hilfsmittel

	Vorbereitung	Prüfung	Hilfsmittel
Präsentation eines Kundenfalls inkl. Fragen	-	20 Minuten (15 Min + 5 Min)	-
Rollenspiel	30	20 Minuten	-
Feedbackgespräch	-	10 Minuten	-



## Beobachtungsdimensionen

	Fachkompetenz (Seminare des Entwicklungsweges)	Personale Kompetenzen (Können)			Gesamtpunkte
		Genossenschaftlich Agieren	Zukunftsorientiert Handeln	Aktivitäten gestalten	
<b>Präsentation eines eigenen Falls mit Nachfragegespräch</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen Zahlungsverkehr (GZVK)</li> <li>• Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen (PFKU)</li> <li>• Vertriebliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft (VRBF)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitglieder- und Kundenorientierung</li> <li>• Beziehungsmanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lösungsorientierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überzeugungsstärke</li> <li>• Mediale Kommunikationsstärke</li> </ul>	50
<b>Rollenspiel</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beziehungsmanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategisch Denken und Handeln</li> <li>• Lösungsorientierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überzeugungsstärke</li> <li>• Selbstmanagement</li> <li>• Mediale Kommunikationsstärke</li> </ul>	50
<b>Gesamtpunkte</b>	35	30	20	15	<b>100</b>