

Checkliste „Anforderungen an die Report-Variante

Problem- und Lösungsorientierung		Ja	Nein
1.	Stellt die Aufgabenstellung aus Sicht des Auszubildenden eine Herausforderung dar?		
2.	Wird sie nicht als Routineaufgabe wahrgenommen?		
3.	Erfordert die Aufgabenstellung das Einholen von zusätzlichen Informationen?		
4.	Müssen fachliche Kenntnisse vertieft werden, um z. B. zu Lösungen kommen zu können?		
5.	Ist mit der Aufgabe eine Problemstellung verbunden?		
6.	Können bei der Bearbeitung der Aufgaben Probleme und / oder Konflikte auftreten, etwa aufgrund veränderter Rahmenbedingungen?		

Handlungsorientierung		Ja	Nein
1.	Begünstigt bzw. fordert die Aufgabenstellung bei ihrer Bearbeitung eine Unterteilung in Planungsphase, Vorbereitungsphase, Durchführungsphase und Auswertungsphase?		
2.	Ist die Aufgabe in Teilaufgaben oder Teilergebnissen zerlegbar, die einen inhaltlichen Zusammenhang aufweisen?		
3.	Sind in der Aufgabenstellung alternative Lösungswege und Vorgehensweisen angelegt, die der Auszubildende zur Bearbeitung der Aufgabe wählen bzw. selbständig entwickeln kann?		
4.	Lassen sich bei der Übertragung der Aufgabenstellung messbare Ergebniserwartungen vereinbaren und können die erzielbaren Ergebnisse ausgewertet werden?		

Kundenorientierung		Ja	Nein
1.	Ist die Aufgabenstellung mit einem konkreten externen oder internen Kundenauftrag verbunden?		
2.	Bietet die Aufgabenstellung die Möglichkeit, in einen direkten Kundenkontakt zu treten, z. B. zur Auftragserklärung, zur Beantwortung von Rückfragen des Kunden oder zur Auftragsabwicklung?		
3.	Kann der mit der Bearbeitung der Aufgabenstellung erzeugte Kundennutzen festgestellt werden?		

Berufsorientierung		Ja	Nein
1.	Ist die Aufgabenstellung für Kaufleute für Büromanagement berufstypisch?		
2.	Entspricht die Aufgabenstellung mindestens einem Lernziel gemäß Ausbildungsrahmenplan?		

Betriebsorientierung		Ja	Nein
1.	Ist die Aufgabenstellung in betriebliche Zusammenhänge eingebettet?		
2.	Erfordert die Umsetzung des Lösungsprozesses die Berücksichtigung verschiedener Schnittstellen (z. B. vor- und nachgelagerte betriebliche Abläufe / Bereiche, Vertriebspartner, Kollegen/-innen, Vorgesetzte, Experten/-innen)?		
3.	Ist für anfallende Entscheidungen eine Abstimmung mit verschiedenen Schnittstellen notwendig?		

Ihre Ansprechpartnerin:

Maïke Kurth
 Bildung | Qualifizierung
 Telefon: 07721 922-158
 Fax: 07721 922-9158
 E-Mail: kurth@vs.ihk.de

