

Deckblatt

Vorname:	Max
Nachname:	Mustermann
Adresse:	
Ausbildungsberuf:	Fachberater/in Vertrieb
Fachrichtung/Schwerpunkt:	
Ausbildungsbetrieb:	
Verantwortliche/r Ausbilder/in:	
Beginn der Ausbildung:	01.08.2022
Ende der Ausbildung:	31.07.2026

Hinweise:

1. Der ordnungsgemäß geführte Ausbildungsnachweis ist Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung gemäß § 43 Abs. 1 Nr. 2 BBiG.
2. Für das Anfertigen des Ausbildungsnachweises gelten folgende Anforderungen:
 - Der Ausbildungsnachweis ist täglich in möglichst einfacher Form (stichwortartige Angaben, ggf. Loseblattsystem, schriftlich oder elektronisch) von Auszubildenden selbständig zu führen sowie abzuzeichnen.
 - Jedes Blatt des Ausbildungsnachweises ist mit dem Namen des/der Auszubildenden, dem Ausbildungsjahr und dem Berichtszeitraum zu versehen.
 - Der Ausbildungsnachweis muss mindestens stichwortartig den Inhalt der betrieblichen Ausbildung wiedergeben. Dabei sind betriebliche Tätigkeiten einerseits sowie Unterweisungen, betrieblicher Unterricht und sonstige Schulungen andererseits zu dokumentieren.
 - In den Ausbildungsnachweis müssen darüber hinaus die Themen des Berufsschulunterrichts aufgenommen werden.
 - Die zeitliche Dauer der einzelnen Tätigkeiten sollte aus dem Ausbildungsnachweis hervorgehen.
3. Auszubildende oder Ausbilder/innen prüfen die Eintragungen in den Ausbildungsnachweisen mindestens monatlich (§ 14 Abs. 1 Nr. 4 BBiG). Sie bestätigen die Richtigkeit und Vollständigkeit der Eintragungen mit Datum und Unterschrift. Elektronisch erstellte Nachweise sind dazu monatlich auszudrucken oder es ist durch eine elektronische Signatur sicherzustellen, dass die Nachweise in den vorgegebenen Zeitabständen erstellt und abgezeichnet wurden. Sie tragen dafür Sorge, dass bei minderjährigen Auszubildenden ein/e gesetzliche/r Vertreter/in in angemessenen Zeitabständen von den Ausbildungsnachweisen Kenntnis erhält und diese unterschriftlich bestätigt.
4. Bei Bedarf können weitere an der Ausbildung Beteiligte, z. B. die Berufsschule, vom Ausbildungsnachweis Kenntnis nehmen und dies unterschriftlich bestätigen.

Name des/der Auszubildenden:	Mustermann, Max		
Ausbildungsjahr:	1	Ggf. ausbildende Abteilung:	
Ausbildungswoche vom:	01.08.2022	bis:	07.08.2022

	Betriebliche Tätigkeiten, Unterweisungen, betrieblicher Unterricht, sonstige Schulungen, Themen des Berufsschulunterrichts	Stunden
Montag	Berufsschule: <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsstrategien • Organisation von Arbeitsabläufen • Risikomanagement 	
Dienstag	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufszahlen analysiert • Kundensegmentierungen durchgeführt • Vertragsverhandlungen durchgeführt • Vertriebsstrategien entwickelt 	2 2 1 3
Mittwoch	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenanfragen bearbeitet • Vertragsverhandlungen durchgeführt • Kundenbeziehungen aufgebaut • Produkte sortiert 	1 1 3 3
Donnerstag	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenpotenziale definiert • Konkurrenzsituation beobachtet • Kundenbedürfnisse analysiert • Marketingaktionen koordiniert 	2 2 2 2
Freitag	<ul style="list-style-type: none"> • Aufträge bearbeitet • Kundenaufträge erfasst • Preiskalkulationen durchgeführt • Kundenbeschwerden bearbeitet 	1 3 2 2
Samstag		

Durch die nachfolgende Unterschrift wird die Richtigkeit und Vollständigkeit der obigen Angaben bestätigt.

Datum, Unterschrift Auszubildende/r

Datum, Unterschrift Ausbildende/r
oder Ausbilder/in

Name des/der Auszubildenden:	Mustermann, Max		
Ausbildungsjahr:	1	Ggf. ausbildende Abteilung:	
Ausbildungswoche vom:	08.08.2022	bis:	14.08.2022

	Betriebliche Tätigkeiten, Unterweisungen, betrieblicher Unterricht, sonstige Schulungen, Themen des Berufsschulunterrichts	Stunden
Montag	Berufsschule: <ul style="list-style-type: none"> • Marktforschung • Beschwerdemanagement • Budgetierung 	
Dienstag	<ul style="list-style-type: none"> • Prospekte verteilt • Kundendatenbanken gepflegt • Marktanalysen durchgeführt • Verkaufspräsentationen gehalten 	3 1 3 1
Mittwoch	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden beraten • Kundenansprachen vorbereitet • Produkte sortiert • Preiskalkulationen durchgeführt 	1 3 1 3
Donnerstag	<ul style="list-style-type: none"> • Produktvorteile präsentiert • Prospekte verteilt • Verkaufstrainings durchgeführt • Aufträge bearbeitet 	2 2 3 1
Freitag	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsunterstützung angeboten • Vertriebskanäle optimiert • Marktforschung betrieben • Marketingaktionen koordiniert 	1 2 3 2
Samstag		

Durch die nachfolgende Unterschrift wird die Richtigkeit und Vollständigkeit der obigen Angaben bestätigt.

Datum, Unterschrift Auszubildende/r

Datum, Unterschrift Ausbildende/r
oder Ausbilder/in

Name des/der Auszubildenden:	Mustermann, Max		
Ausbildungsjahr:	1	Ggf. ausbildende Abteilung:	
Ausbildungswoche vom:	15.08.2022	bis:	21.08.2022

	Betriebliche Tätigkeiten, Unterweisungen, betrieblicher Unterricht, sonstige Schulungen, Themen des Berufsschulunterrichts	Stunden
Montag	Berufsschule: <ul style="list-style-type: none"> • Marktforschung • Beschwerdemanagement • Projektplanung und -steuerung 	
Dienstag	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenbindungsmaßnahmen durchgeführt • Preise kalkuliert • Verkaufsanalysen durchgeführt • Neukunden akquiriert 	2 2 3 1
Mittwoch	<ul style="list-style-type: none"> • Preiskalkulationen durchgeführt • Marktforschung betrieben • Kundenbefragungen durchgeführt • Vertriebsgebiete analysiert 	2 1 2 3
Donnerstag	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenansprachen vorbereitet • Sales Funnel analysiert • Produktplatzierungen durchgeführt • Vertriebsdaten analysiert 	3 2 1 3
Freitag	<ul style="list-style-type: none"> • Preisverhandlungen geleitet • Verkaufsziele überprüft • Kundenbefragungen durchgeführt • Vertriebsdaten analysiert 	2 1 3 2
Samstag		

Durch die nachfolgende Unterschrift wird die Richtigkeit und Vollständigkeit der obigen Angaben bestätigt.

Datum, Unterschrift Auszubildende/r

Datum, Unterschrift Ausbildende/r
oder Ausbilder/in

Name des/der Auszubildenden:	Mustermann, Max		
Ausbildungsjahr:	1	Ggf. ausbildende Abteilung:	
Ausbildungswoche vom:	22.08.2022	bis:	28.08.2022

	Betriebliche Tätigkeiten, Unterweisungen, betrieblicher Unterricht, sonstige Schulungen, Themen des Berufsschulunterrichts	Stunden
Montag	Berufsschule: <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsgespräche führen • Organisation von Arbeitsabläufen • Präsentationstechniken 	
Dienstag	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsnetzwerke erstellt • Kundensegmentierungen durchgeführt • Kundenbedürfnissen gerecht geworden • Sales Calls durchgeführt 	2 2 1 3
Mittwoch	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufszahlen analysiert • Vertriebsstrategien entwickelt • Prospekte verteilt • Kundengewohnheiten studiert 	2 2 2 2
Donnerstag	<ul style="list-style-type: none"> • Marktanalysen durchgeführt • Umsatzprognosen erstellt • Preisverhandlungen geleitet • Vertriebsteamschulungen durchgeführt 	1 3 1 3
Freitag	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsziele überprüft • Kundenbedürfnissen gerecht geworden • Produktwissen aktualisiert • Produktportfolios optimiert 	1 2 3 2
Samstag		

Durch die nachfolgende Unterschrift wird die Richtigkeit und Vollständigkeit der obigen Angaben bestätigt.

Datum, Unterschrift Auszubildende/r

Datum, Unterschrift Ausbildende/r
oder Ausbilder/in