

Kandidaten-Nr.:
Name:
Vorname:



Schweizerischer Verband technischer Kaderleute
Société suisse des cadres techniques
Società svizzera dei quadri tecnici

Berufsprüfung Technische Kaufleute / 2019

Personalmanagement

LÖSUNGSBLÄTTER

Verwenden Sie für die gesamte Prüfung **ausschliesslich** folgende Lösungsblätter.
Bemerkungen und Notizen auf den Aufgabenseiten werden nicht bewertet.

Sollte der Platz nicht ausreichen, nutzen Sie bitte die Rückseiten der Lösungsblätter.
Zusätzlich sind zwei leere Lösungsblätter beigelegt, weitere Lösungsblätter sind bei der Aufsicht erhältlich.

Teil 1: Geschlossene Wissensfragen

Multiple-Choice-, Single-Choice-, Reihenfolge-, Zuordnungsaufgaben

Bewertung:

pro Teilaufgabe 2 Punkte = 34 Punkte

	Lösungen			
Aufgaben	A	B	C	D
1.1.				
1.2.				
1.3.				
1.4.				
1.5.				
1.6.				
1.7.				
1.8.				
1.9.				
1.10.				
1.11.				
1.12.				
1.13.				
1.14.				
1.15.				
1.16.				
1.17.				

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Teil 2: Offene Wissensfragen

Bewertung:

Pro Aufgabe erhalten Sie max. 6 Punkte.

Offene Textaufgaben

Aufgabe 2.1. Zeitmanagement

Zeitfalle	Reduktion der Zeitfalle

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Aufgabe 2.2. Mitarbeiterbeurteilung durchführen

Phase	Aktivitäten

Aufgabe 2.3. Konfliktkultur

Argument 1:

Argument 2:

Kandidaten-Nr.:**Name / Vorname:**

Aufgabe 2.4. Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Möglichkeit zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses 1:

Möglichkeit zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses 2:

Aufgabe 2.5. Gezielte Information von Kunden

Informationsinhalt

Kandidaten-Nr.:**Name / Vorname:**

Teil 3: Mini-Cases

Bewertung:

Pro Aufgabe erhalten Sie max. 12 Punkte

Aufgabe 3.1. Personal freisetzen

Problemanalyse:

Massnahmen inkl. Begründung:

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Aufgabe 3.2. Anforderungsprofil

Kompetenzbereich 1 inkl. kurzer Erläuterung:

Anforderungskriterien / Kompetenzen

-
-
-
-

Kompetenzbereich 2 inkl. kurzer Erläuterung:

Anforderungskriterien / Kompetenzen

-
-
-
-

Kompetenzbereich 3 inkl. kurzer Erläuterung:

Anforderungskriterien / Kompetenzen

-
-
-
-

Kompetenzbereich 4 inkl. kurzer Erläuterung:

Anforderungskriterien / Kompetenzen

-
-
-
-

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Aufgabe 3.3. Planung Verkaufsschulung

Zentrale Aspekte / Anforderungen für die Konzeption und Planung der Verkaufsschulung	Konkrete, auf die Situation der Cocina AG passende Umsetzung der Verkaufsschulung (Berücksichtigung Rahmenbedingungen/Anforderungen aus der Fallbeschreibung)

Kandidaten-Nr.:**Name / Vorname:**