

Das diesem Dokument zugrundeliegende Vorhaben wurde mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 16OH21006 gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt beim Autor/bei der Autorin.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



AUFSTIEG DURCH
BILDUNG >>

OFFENE HOCHSCHULEN

Verbundprojekt

Open IT Bachelor und Open IT Master –

vom IT-Praktiker zum Bachelor Wirtschaftsinformatik und zum Master IT-Business-Management

ERGEBNISBOGEN
EQF-Bewertung

des IT-Spezialistenprofils

> IT Sales Advisor <

Darmstadt, den 22. Juni 2015

Median (MD) / Minimum (Min.) / Maximum (Max.) der EQF-Stufen ...

... über alle Teilprozesse und Kategorien

[S. 1; Größe der Auswertungseinheit: N]

... je Kategorie über alle Teilprozesse

[S. 1; Größe der Auswertungseinheit: N]

... je Kategorie in den Teilprozessen

[S. 2; Größe der Auswertungseinheit: N]

N = Fallzahl; F = davon fehlend

Die nachfolgende EQF-Bewertung wurde durch ein Mitglied des Audit-Teams der DEKRA Certification GmbH durchgeführt.

Zusammenfassende Mediane

Median in der Gesamtbetrachtung
der EQF-Stufe über alle Teilprozesse, Kategorien und Fälle

MD	Min.	Max.	N	F
5	4	6	12	0

Kategorie "Kenntnisse"
Median der EQF-Stufe über alle Teilprozesse und Fälle

MD	Min.	Max.	N	F
5	4	6	4	0

Kategorie "Fertigkeiten"
Median der EQF-Stufe über alle Teilprozesse und Fälle

MD	Min.	Max.	N	F
6	4	6	4	0

Kategorie "Kompetenz"
Median der EQF-Stufe über alle Teilprozesse und Fälle

MD	Min.	Max.	N	F
5	4	5	4	0

Werte je Kategorie in den Teilprozessen über alle Fälle
und je Teilprozess über alle Kategorien und Fälle

	Referenzprozesse des IT Sales Advisor entsprechend dem KIBNET Referenzprofil	Erlernte Kompetenzlevel je EQF-Kategorie in den Teilprozessen über alle Fälle																														
1	<p>Hauptprozess 1: Akquirieren von Interessenten Tätigkeiten: Akquirieren von Interessenten</p> <ul style="list-style-type: none"> * Mitwirken bei der Festlegung von Vertriebszielen und Vermarktungsstrategie * Identifizieren von Interessenten und Verkaufspotentialen * Herstellen von Kontakten * Präsentieren des Unternehmens und seiner Angebote * Durchführen von weiteren Akquisitionsmaßnahmen * Dokumentieren der Anforderungen und Wünsche 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>EQF-Kategorien</th> <th>MD</th> <th>Min.</th> <th>Max.</th> <th>N</th> <th>F</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kenntnisse</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Fertigkeiten</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Kompetenz</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Über alle Kategorien</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>3</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F	Kenntnisse	5	5	5	1	0	Fertigkeiten	5	5	5	1	0	Kompetenz	4	4	4	1	0	Über alle Kategorien	5	4	5	3	0
EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F																											
Kenntnisse	5	5	5	1	0																											
Fertigkeiten	5	5	5	1	0																											
Kompetenz	4	4	4	1	0																											
Über alle Kategorien	5	4	5	3	0																											
2	<p>Hauptprozess 2: Gewinnen von Kunden und Abschließen von Verträgen Tätigkeiten: Gewinnen von Kunden und Abschließen von Verträgen</p> <ul style="list-style-type: none"> * Erheben der detaillierten Anforderungen und Wünsche des Kunden * Abstimmen des Projekts mit internen Beteiligten * Erarbeiten des individuellen Konzepts * Kalkulieren der Aufwände und Kosten * Prüfen möglicher Erweiterungen des Portfolios * Einholen von Angeboten für extern zu erbringende Dienstleistungen (oder Zukaufteile) * Erstellen des Angebots * Präsentieren des Angebots beim internen Entscheider * Präsentieren des Angebots beim Interessenten * Erstellen des Vertragsentwurfs * Führen von Vertragsverhandlungen * Übergeben des Projekts an Leistungserbringer 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>EQF-Kategorien</th> <th>MD</th> <th>Min.</th> <th>Max.</th> <th>N</th> <th>F</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kenntnisse</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Fertigkeiten</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Kompetenz</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Über alle Kategorien</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>3</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F	Kenntnisse	5	5	5	1	0	Fertigkeiten	6	6	6	1	0	Kompetenz	5	5	5	1	0	Über alle Kategorien	5	5	6	3	0
EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F																											
Kenntnisse	5	5	5	1	0																											
Fertigkeiten	6	6	6	1	0																											
Kompetenz	5	5	5	1	0																											
Über alle Kategorien	5	5	6	3	0																											
3	<p>Hauptprozess 3: Pflegen des Kundenstamms und der Kundenbindung Tätigkeiten: Pflegen des Kundenstamms und der Kundenbindung</p> <ul style="list-style-type: none"> * Überprüfen der Aktualität sämtlicher kundenrelevanter Daten * Kundenstammdaten modifizieren * Kontaktieren und Informieren der Bestandskunden laut Vertriebsstrategie * Überprüfen der Kundenzufriedenheit * Einholen von Kundenfeedback 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>EQF-Kategorien</th> <th>MD</th> <th>Min.</th> <th>Max.</th> <th>N</th> <th>F</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kenntnisse</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Fertigkeiten</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Kompetenz</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Über alle Kategorien</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F	Kenntnisse	4	4	4	1	0	Fertigkeiten	4	4	4	1	0	Kompetenz	4	4	4	1	0	Über alle Kategorien	4	4	4	3	0
EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F																											
Kenntnisse	4	4	4	1	0																											
Fertigkeiten	4	4	4	1	0																											
Kompetenz	4	4	4	1	0																											
Über alle Kategorien	4	4	4	3	0																											
4	<p>Hauptprozess 4: Anpassen der Vertriebstätigkeit Tätigkeiten: Anpassen der Vertriebstätigkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> * Mitwirken bei der Ausgestaltung der Vertriebsprozesse * Mitwirken bei der Auswahl der Vertriebspartner * Überprüfen der Konformität von Vertriebspartnern und Vertriebsprozessen mit Vertriebszielen und -strategie * Vorstellen der Vorschläge beim Entscheider 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>EQF-Kategorien</th> <th>MD</th> <th>Min.</th> <th>Max.</th> <th>N</th> <th>F</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kenntnisse</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Fertigkeiten</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Kompetenz</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Über alle Kategorien</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>3</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F	Kenntnisse	6	6	6	1	0	Fertigkeiten	6	6	6	1	0	Kompetenz	5	5	5	1	0	Über alle Kategorien	6	5	6	3	0
EQF-Kategorien	MD	Min.	Max.	N	F																											
Kenntnisse	6	6	6	1	0																											
Fertigkeiten	6	6	6	1	0																											
Kompetenz	5	5	5	1	0																											
Über alle Kategorien	6	5	6	3	0																											