N. candidato:
Anno d'esame:

Voce 4 (10%)
Colloquio professionale

Criteri di valutazione	Indicatori	Motivazione della valutazione	Punteggio massimo	Punti ottenuti
Colloquio professionale sull'obiettivo del trattamento e sul piano di cura a domicilio dal compito 1.2. (20 min.) (b.4.3., b.4.6., b.4.8., b.4.9., b.4.11., b.4.12., c.4.1., c.4.2., c.4.3., c.4.4.)				
Motivazione dell'obiettivo del trattamento	Motivazione ricostruibile dell'obiettivo del trattamento con riferimento allo stato della pelle e all'esigenza della cliente, presentazione ricostruibile di correlazioni tra risultati dell'anamnesi / valutazione della pelle e obiettivo del trattamento		3	
Scelta dei prodotti per la cura	Spiegazione e motivazione ricostruibili della scelta dei prodotti per la cura con riferimento al colloquio di anamnesi e alla valutazione della pelle, spiegazione della logica di cura dei prodotti e del loro effetto sommato fornendo argomentazioni professionali in merito		3	
Informazione della cliente	Spiegazione corretta e completa, in relazione ai prodotti, delle informazioni da fornire alla cliente su come applicare e del stoccaggio dei prodotti per la cura		3	

Adeguamento in base al piano di cura a domicilio e raccomandazione di prodotti alternativi	Spiegazione e motivazione di adeguamenti possibili, p. es. in caso di reazioni della pelle durante o dopo il trattamento oppure di obiezioni della modella		3	
Informazioni su possibili ulteriori trattamenti	Spiegazione di possibili ulteriori trattamenti e intervalli di trattamento in modo adeguato all'anamnesi, alla valutazione della pelle e all'esigenza della cliente, motivazione ricostruibile delle raccomandazioni		3	
Colloquio professionale sui giochi di ruolo alla voce 3 (10 min.)				
Colloquio di vendita				
Svolgimento del colloquio di vendita	Spiegazione della considerazione di tutti gli elementi di un colloquio di vendita o di un'eventuale mancanza di elementi, presentazione ricostruibile di cosa è riuscito bene e di cosa e come si potrebbe migliorare la prossima volta		3	
Approccio con la cliente	Spiegazione autocritica dell'approccio con la cliente: le regole di base della comunicazione sono state applicate? L'approccio con la cliente era adeguato, cordiale e rispettoso? Presentazione ricostruibile di cosa è riuscito bene e di cosa e come si potrebbe migliorare la prossima volta		3	
Consulenza professionale	Spiegazione autocritica della scelta dei prodotti proposti, presentazione ricostruibile di cosa è riuscito bene e di cosa e come si potrebbe migliorare la prossima volta		3	

Reclamo				
Svolgimento del colloquio	Spiegazione della considerazione di tutte le fasi della gestione di un reclamo o di eventuali mancanze, presentazione ricostruibile di cosa è riuscito bene e di cosa e come si potrebbe migliorare la prossima volta		3	
Totale			**27**	**0**