

Inhalt

1.	Einleitung mit Problemstellung.....	7
2.	Grundlagen der Untersuchung.....	19
2.1	Stand der Berufs- und Arbeitspädagogik in der Berufsausbildung.....	19
2.2	Handlungsorientierung.....	29
2.2.1	Notwendigkeit von Handlungsorientierung.....	29
2.2.2	Begriffliche Klärung	37
2.2.3	Entwicklung der Handlungsorientierung	61
2.3	Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen	70
2.4	Verkaufsorientierung im Kontext der beruflichen Kompetenz im Rahmen der Handlungsorientierung.....	76
2.5	Messung von beruflichen Kompetenzen.....	82
2.6	Abschlussprüfung.....	86
2.6.1	Grundlegendes zu Abschlussprüfungen.....	87
2.6.2	Gütekriterien von Abschlussprüfungen	95
2.6.3	Abschlussprüfungen und berufliche Handlungskompetenz.....	100
2.6.4	Abschlussprüfung im Berufsbild ‚Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen‘	109
2.7	Kritische Reflexion des Status quo zur Erfüllung der Anforderungen an handlungsorientierte Abschlussprüfungen bei der Prüfung der Verkaufsorientierung als Kompetenz im Rahmen der Handlungsorientierung.....	123
2.7.1	Artefaktenanalyse	125
2.7.2	Bewertung der Ergebnisse der Artefaktenanalyse und Ableitung von Thesen zur Validität des Kundenberatungsgespräches als Prüfungsinstrument	137
3.	Untersuchung zur Validierung des Kundenberatungsgespräches als Ausgangspunkt zur Erhebung von Verbesserungspotenzialen bei der Messung von Verkaufsorientierung als Kompetenz im Rahmen der Handlungsorientierung in der Abschlussprüfung.....	139
3.1	Methodische Grundlagen.....	139
3.1.1	Berufsbildungsforschung.....	139
3.1.2	Qualitative und quantitative Forschung.....	143
3.1.3	Triangulation.....	144
3.1.4	Auswahl der Forschungsmethoden	146

3.1.5	Gütekriterien der empirischen Forschung.....	149
3.2	Entwicklung und Fortgang des Forschungsvorhabens	153
3.2.1	Planung und Durchführung des Forschungsvorhabens	153
3.2.1.1	Unternehmensbefragung	154
3.2.1.2	Online-Umfrage.....	156
3.2.1.3	Interviews	166
3.2.2	Auswertungen des Forschungsvorhabens	175
3.2.2.1	Online-Befragung.....	175
3.2.2.2	Unternehmensbefragung	190
3.2.2.3	Qualitative Absolventenbefragung.....	194
3.3.3	Ergebnisse der Untersuchung und Triangulation.....	204
3.4	Eruierung möglicher Veränderungsbedarfe	218
4.	Prüfungsökonomie	225
4.1	Notwendigkeit von Prüfungsökonomie	225
4.2	Bewertung der möglichen Veränderungsbedarfe zum Kundenberatungsgespräch unter besonderer Berücksichtigung der Prüfungsökonomie	229
5.	Schlussbetrachtung mit Ausblick	238
	Literaturverzeichnis	243
	Gesetzes-/Verordnungsverzeichnis	264
	Urteilsverzeichnis	265