

# Opleidingsplan

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Naam kwalificatiedossier:</b> | <b>Verkoopsspecialist groene detailhandel</b> |
| <b>Naam kwalificatie:</b>        | <b>Verkoopsspecialist</b>                     |
| <b>Niveau:</b>                   | <b>3</b>                                      |
| <b>Crebonummer:</b>              | <b>25501</b>                                  |
| <b>Instroomjaar (cohort):</b>    | <b>2020-2021</b>                              |

## Hoe ziet je beroep eruit?

Als verkoopsspecialist groene detailhandel ben je makkelijk in de omgang met mensen en kan je je snel inleven in de klant om op de klantbehoefte in te springen. Je hebt continu oog voor wat er gebeurt op de winkelvloer: wat doet de klant, wat doet de collega of medewerker en hoe ziet de winkel eruit. Afhankelijk van je expertise adviseer je je leidinggevende ten behoeve van optimalisering van de verkoop, de presentaties, de klantbenadering en/of de inzet van medewerkers met als doel het bedrijfsresultaat te verbeteren. Je combineert commerciële gedrevenheid en 'feeling' met de branche, waarin je werkzaam bent.

Je bent bereid om je handen uit de mouwen te steken om de goederenstroom snel en adequaat te verwerken. Je in de invloed van de goederenstroom op het goed bedienen van de klant. Je neemt een persoonlijke, klantgerichte houding in de omgang met de klant. En tot slot heb je een eerlijke houding bij het werken met geld en ga je zorgvuldig om met bedrijfsinformatie.

Je denkt mee met het bedrijf, je werkt voor een groot deel bij het optimaliseren van verkoop en assortiment. In overleg met de leidinggevende doe je verbetervoorstellen of past deze aan.

Je combineert verschillende standaardwerkwijzen om tot (innovatieve) voorstellen te komen, die ook aan de eisen van haalbaarheid en de organisatiedoelstellingen voldoen.

Je hebt kennis en vaardigheden op het gebied van marketing, verkoopcijfers en hospitality nodig om voorstellen te beoordelen en met voorstellen te komen. Zo combineer je cijfermatig inzicht en kennis van de ontwikkelingen op de markt en in de branche tot beargumenteerde voorstellen.

De verkoopsspecialist groene detailhandel werkt zorgvuldig, efficiënt en met respect voor het natuurlijke/levende product, de klant en de bedrijfsuitrusting. Je hebt veel vakkennis en beheerst vakvaardigheden, je staat open voor nieuwe ontwikkelingen in je vakgebied. Je hebt een adviserende houding. Je werkt goed samen met collega's. Je durft beslissingen te nemen indien nodig.

Op operationeel (direct uitvoerbaar) niveau houdt je het overzicht en kan je, naast je eigen werkzaamheden, ook anderen adviseren en aansturen. Op meer strategisch niveau kan je meedenken. Wat hij op de werkvloer signaleert, gebruikt hij proactief als input voor vernieuwingen in de bedrijfsorganisatie.



## Opleidingsplan

| Beroepsspecifieke onderdelen (basis- en profieldeel)        |  |
|---|--|
| Kerntaken en Werkprocessen                                  |  |
| B1-K1: Verzorgt goederenstroom en winkelpresentatie         | B1-K1-W1 Verzorgt de goederenontvangst/ -opslag<br>B1-K1-W2 Verzorgt de winkelpresentatie<br>B1-K1- W3 Controleert de voorraad en doet bestelvoorstellen B1-K1-W4 Voert activiteiten uit t.b.v. (online)informatiesystemen   |
| B1-K2: Optimaliseert verkoop                                | B1-K2-W1 Geeft uitvoering aan hospitality<br>B1-K2-W2 Analyseert de verkoopresultaten en doet verbetervoorstellen<br>B1-K2-W3 Doet verbetervoorstellen ten aanzien van de marktpositie in de lokale markt<br>B1-K2-W4 Behandelt (online-)verzoeken, bestellingen en/of klachten<br>B1-K2-W5 Neemt deel en/of leidt het werkoverleg   |
| P4-K1: Werkt met natuurlijke /levende producten en verkoopt | P4-K1-W1 Verzorgt natuurlijke/levende producten in opslag en winkel<br>P4-K1-W2 Adviseert over het volledige assortiment van natuurlijke/levende producten<br>P4-K1-W3 Bedenkt toepassingen voor producten en voert deze uit<br>P4-K1-W4 Handelt verkoop af en verleent service<br>P4-K1-W5 Analyseert toeleveranciers en afzetmarkt |
| Generieke onderdelen  |  |
| Nederlandse taal  | Referentieniveau: 2F<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Lezen</li> <li>• Luisteren</li> <li>• Spreken</li> <li>• Gesprekken voeren</li> <li>• Schrijfvaardigheid</li> </ul>   |
| Rekenen   | Referentieniveau: 2F<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• getallen</li> <li>• verhoudingen</li> <li>• meten en meetkunde</li> <li>• verbanden</li> </ul>  |
| Loopbaan en burgerschap                                     |  |

## Keuzedelen

Voor deze opleiding geldt een keuzedeelverplichting van 720 SBU. Vanaf het 2<sup>e</sup> leerjaar worden keuzedelen aangeboden waaruit de student kan kiezen. Hieronder wordt het huidige aanbod getoond, waarbij Zone.college zich het recht voorbehoudt om hierin wijzigingen aan te brengen.

|       |  | SBU |
|-------|--|-----|
| K0262 | Arbo, kwaliteitszorg en hulpverlening geschikt voor niveau 3                   | 240 |
| K0257 | Dak- en gevelbegroening geschikt voor niveau 3                                 | 240 |
| K0311 | De levende tuin  | 240 |
| K0022 | Digitale vaardigheden basis  | 240 |
| K0023 | Digitale vaardigheden gevorderd  | 240 |
| K0959 | Duits in het beroepsonderwijs A1/A2  | 240 |
| K0960 | Duits in het beroepsonderwijs A2/B1 (niveau 3 en 4)                            | 240 |
| K0030 | Duurzaamheid in beroep C   | 240 |
| K0984 | Engels A1/A2 in het beroepsonderwijs   | 240 |
| K0802 | Engels A2/B1   | 240 |
| K0225 | Inspelen op innovaties geschikt voor niveau 3                                  | 240 |
| K0512 | Lean en creatief   | 240 |
| K0072 | Ondernemend gedrag (geschikt voor niveau 3 en 4)                               | 240 |
| K0080 | Oriëntatie op ondernemerschap  | 240 |
| K0716 | Van grond tot mond verdieping  | 240 |
| K0517 | Verdieping blijvend fit, veilig en gezond werken (geschikt voor niveau 3 en 4) | 240 |
| K0313 | Werken op de internationale arbeidsmarkt                                       | 240 |

## Studiebelasting

Per leerjaar is de totale studiebelasting 1600 studiebelastingsuren (SBU). Dit is inclusief de onbegeleide leeractiviteiten in projecten of als huiswerk.

Hieronder wordt een indicatie gegeven van de verdeling van de uren begeleide onderwijstijd en beroepspraktijkvorming (BPV) die minimaal worden ingepland per leerjaar (\*)

|   | Leerjaar | BOL | BBL |
|---|----------|-----|-----|
| Begeleide onderwijstijd (theorie, coaching, praktijk, e.d.) | 1        | 735 | 210 |
|   | 2        | 578 | 210 |
|   | 3        | 577 | 210 |
| Beroepspraktijkvorming                                      | 1        | 315 | 683 |
|   | 2        | 472 | 683 |
|   | 3        | 473 | 683 |

(\*) Voorafgaand aan ieder leerjaar wordt een jaarrooster gepubliceerd. Hierin wordt weergegeven welke onderwijsactiviteiten in welke perioden van het jaar en op welke dagen van de week gepland staan.