|  |
| --- |
| ***De Sfeerafdeling***  *De student maakt voor een opdrachtgever een plan voor de presentatie van een product of productgroep op de sfeerafdeling.* |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Manager retail  **Crebo:** 25502  **Cohort:** 2018-2019  **Periode:** 2 |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessen**  B1-K1-W2 Beheert de winkelpresentatie  B1-K2-W2 Voert verkoopgesprekken en coördineert deze  B1-K2-W3 Maakt artikelen op maat of gebruiksklaar  B1-K4-W2: Voert een activiteitenplan uit en doet verbetervoorstellen voor beleid |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Complexiteit:** |  | **Starter** |
|  |  | **Geoefend** |
|  |  | **Gevorderd** |
|  |  | **Streefniveau** |
|  |  |  |
| **Uitvoering:** |  | **Individueel** |
|  |  | **In groepen van … personen** |
|  |  |  |
| **Plaats:** |  | **Op school** |
|  |  | **In de beroepspraktijk** |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **Beroepssituatie** |
| Binnen de groene detailhandel gaat het voornamelijk om het verkopen van (groene) producten. Het personeel binnen de groene detailhandel is soms schaars waardoor presenteren een erg belangrijke factor is. De presentaties moeten er verzorgd en commercieel aantrekkelijk uitzien (geen dode of beschadigde materialen. Klanten moeten getriggerd worden om producten te kopen, je moet je assortiment goed laten zien. Daarnaast moet je het juiste advies kunnen geven over de producten en hun toepassing, dit kan je tevens laten zien in je presentatie.  De manier van presenteren in de winkel is erg belangrijk en hier ben je als verkoopspecialist verantwoordelijk voor. |

|  |
| --- |
| **Doelen van de opdracht** |
| * Kan op basis van de wensen van een opdrachtgever een commercieel aantrekkelijke presentatie maken met producten; * Kan gebruik maken van een presentatie-, schappen- of inrichtingsplan; * Kan artikelen/producten, artikelinformatie en decoratie- en promotiematerialen combineren o.a. op displays, kopopstellingen en in etalages; * Bedenkt toepassingen die geschikt zijn voor het natuurlijke/levende product die commercieel aantrekkelijk zijn; * Verwerkt de natuurlijke/levende producten vakkundig, op het gevraagde tempo en met respect en verantwoordelijkheidsgevoel voor de producten; * Kan het juiste advies geven over de gebruikte producten; * Sluit bij de toepassingen aan op de wensen van de opdrachtgever. |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| De verkoopruimte in winkels is schaars, producten moeten daarom goed gepresenteerd worden zodat het assortiment zichtbaar is en de presentatie commercieel aantrekkelijk, mensen moeten getriggerd worden om artikelen te kopen. Ieder artikel heeft zijn eigen kenmerken en toepassing, hier moet je rekening mee houden. Daarnaast heeft ieder bedrijf/opdrachtgever zijn eigen eisen hoe producten gepresenteerd moeten worden. Je gaat voor een opdrachtgever een plan maken voor het presenteren van een product of productgroep.  **Werkwijze**  *Voorbereiden*   1. Ga in overleg met de opdrachtgever voor welk product of productgroep je een plan gaat maken; 2. Overleg met de opdrachtgever wat de eisen van presenteren zijn binnen het bedrijf.   *Uitvoeren*   1. Maak een plan voor het presenteren van een product of productgroep, hierin verwerk je de volgende stappen:  * Eisen opdrachtgever; * Eisen product of productgroep; * Plek in winkel; * Seizoensgericht; * Voorraadniveau; * Het opwekken van impulsaankopen (triggeren); * Gebruik artikelinformatie, promotie- en decoratiemateriaal; * Zichtbaarheid van het assortiment; * Commercieel aantrekkelijk; * Arbo verantwoord; * Onderhoudswerkzaamheden.  1. Verduidelijk je plan met o.a. afbeeldingen   *Afronden*   1. Evalueer met de opdrachtgever je plan, voldoet het aan de eisen van de opdrachtgever en her product. 2. Lever je plan in bij je opdrachtgever en plaats je beoordeling in CumLaude. |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| * Een duidelijk plan voor het presenteren van producten of productgroep op de sfeerafdeling wat voldoet aan de volgende eisen:   - Eisen opdrachtgever;  - Eisen product of productgroep;  - Plek in winkel;  - Seizoensgericht;  - Voorraadniveau;  - Het opwekken van impulsaankopen (triggeren);  - Gebruik artikelinformatie, promotie- en decoratiemateriaal;  - Zichtbaarheid van het assortiment;  - Commercieel aantrekkelijk;  - Arbo verantwoord;  - Onderhoudswerkzaamheden. |
| **Proceseisen** |
| * Werkt efficiënt en effectief; * Werkt systematisch en zorgvuldig in redelijk tempo; * Beoordeelt voortdurend het effect en de staat van de winkelpresentatie en onderneemt, direct en binnen zijn bevoegdheid, actie om verbeteringen door te voeren; * Er is geregeld contact met de opdrachtgever. |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Presentatieplan; * Camera; * ARBO wet- en regelgeving. |