JAARPLANNING Groen 2019 / 2020 profielmodule 4

Groene vormgeving en verkoop.

**Klas 3.**

.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| WEEK NR. | DATUM. | ONDERDEEL / HOOFDSTUK. | SO / OPDRACHT. | AF: JA / NEE |
| Week 1 |  | Kennis maken, Wie is Wie   * 1. Verschil tussen winkels * Winkel concepten, Winkel formule, Winkel keten, Doelgroep,   1. Assortiment * Breed of smal assortiment * A en B merken | * **Maak opdracht 1, blz. 51..52 een verslag maken over verschillen**   **Tussen winkels.**  **Uitgewerkt in Word.**   * **Praktijk corsage + cijfer** * **kostprijs** |  |
| Week 2 |  | 1.3 Duurzaamheid  - Wat is duurzaamheid  - Voorbeelden van  duurzaamheid.   * Keurmerken * Duurzaamheid in de groen   Sector.   * 1. Verschillende Winkelconcepten * Kenmerken   1.5 Handel en inkoopkanalen  - Handel  - Inkoopkanalen  - Inkoopcombinatie | * **Een poster maken opdracht 3 blz. 55 .. 56**   **Over duurzaamheid.**   * **Praktijk: Boeket + cijfer** * **kostprijs** |  |
| Week 3 |  | 1.6 Bestellen van producten   * Winkelvoorraad * Besteleenheden * Bestelformulier   1.7 Goederen in ontvangst  nemen en verwerken.   * Bestelling ontvangen * Uitpakken en prijzen * Retourneren.   1.8 het verwerken van  geleverde producten.   * Prioriteiten bepalen * Verpakkingen * Houdbaarheid   1.9 Het verzorgen van kamerplanten en tuinplanten bij aankomst in de winkel.  - ontvangst  - uitpakken en verzorgen  - presentatie  - tuinplanten  1.10 Het verzorgen van snij-  bloemen bij aankomst.  - Vervoer van kweker naar  Winkel   * Snijbloemen schoonmaken * Uitpakken en in de vaas * Presenteren   1.11 Het plaatsen in de winkel  - efficiënt en economisch  gebruik v.d. winkel   * Schappenplan * Spiegelen * FIFO   1.12 Het verzorgen en beheren  van producten in de  winkel   * kwaliteitscontrole in de   winkel   * verkooppresentatie * verzorging kamerplanten * verzorging snijbloemen | * **Bestelformulier invullen (blz.63)** * **bestelling ontvangen en verwerken, prijzen, retour verwerken.**   **( blz.65 )( 67 )**   * **E-mail schrijven over een retour levering**   **( blz. 67 ..68 )**   * **Uitleg klasikaal** * **Praktijk; Biedermeier + cijfer** * **Met een kassa werken** |  |
| Week 4 |  | 2.1 Marketing  - Wat is marketing  - De marketing mix  2.2 De marketing mix  - Product  - Plaats  - Prijs  - Promotie en Presentatie  - Personeel  2.3 De huisstijl  - Routing  - Winkelinterieur  - Huisstijl  2.4 Promotie  - Wat is promotie  - Promotie materiaal  - Organiseren van een  Promotieactiviteit   * Soorten marketing * Soorten media   2.5 Presentatie in schappen en  displays   * Presentatie en   Winkelformule   * Presentatieregels * Presenteren van producten op displays   2.6 Thema, trend en kleur  - Thema  - Trends  - Kleur  - Kleur gebruik  - Sfeercollage  2.7 Presenteren  - eisen aan een etalage  - presentatie  - regels  - presentatie vormen  - Plan van aanpak  - Kosten  2.8 Decoraties van groene  producten   * Materialen * Gereedschappen * Technieken * Tips voor de vormgeving | * **Etalage/presentatie maken(blz. 141..142)** * **First in first out** * **Praktijk Kleurencirkel** |  |
| Week 5 |  | 3.1 Het verkoopadviesgesprek  - Onderdelen v.e.  verkoopadviesgesprek   * Ontvangen van klanten * Advies geven * Afronden * Online verkopen   3.2 Vaardigheden en presentatie  van een verkoopmedewerker   * Het belang v.e. goede   Verkoopmedewerker   * Presentatie * Belangrijke vaardigheden * Communiceren * Vaardigheden en soorten   Winkels  3.3 Soorten klanten  - Hoe herken je soorten  klanten   * Welke soorten klanten zijn   Er en hoe help je ze   * Soorten klanten op basis   Van behoefte  - Tevreden klanten  3.4 Een goed advies  - Vragen stellen  - Productkennis van  groen producten   * Informatiebronnen * Keurmerken | * **Voer een verkoopadvies-**   **gesprek en beoordeel een verkoopadvies –**  **gesprek**  **( blz. 190 .. 192 )**   * **Wat voor soorten klanten zijn er ?** * **Maak een muurkrant over een huisstijl**   **(blz. 127)**  **Uitwerking 6P’s** |  |
| Week 6 |  | 3.5 Wegen en meten  - Wegen en meten  - Omrekenen van eenheden  3.6 Afrekenen  - Kassasystemen  - Betalen  - Wisselgeld teruggeven  - Betalen in een Webshop  - Kortings- en  waardebonnen  3.7 De berekening v.d. kostprijs  en de verkoopprijs   * Kostprijs * Opslagpercentage * Belasting over de toegevoegde waarde * De verkoopprijs * Korting   3.8 Het berekenen v.d. kostprijs en  de verkoopprijs   * Directe en indirecte   Kosten   * Variabele en constante   Kosten   * Kostprijs * Belasting over de toegevoegde waarde * Verkoopprijs * Korting   3.9 Een offerte  - Wat is een offerte ?  - Benodigde gegevens  - Algemene voorwaarden | * **Verkoopprijs bepalen**   **( blz. 204 )**  **( opdracht voorbeeld examen)**  **Uitleg examen**   * **Een factuur maken**   **( 218 .. 219 )**   * **Praktijk opdracht:** * **Streekmand maken** * **Uitdelen werkboekje eindtoets** |  |
| Week 7 |  | **Achterstallig onderhoud** |  |  |
| Week  8 |  |  | **Toets** |  |
|  |  |  |  |  |