

LEREN IN DE PRAKTIJK

|  |  |
| --- | --- |
| Opleiding | Vakbekwaam Medewerker bloem, groen en styling  Vakexpert bloem, groen en styling  Bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling |
| Leeractiviteit | Verkoopgesprek 2/3/4 |
| Naam Leren in de Praktijkopdracht | Kerst in de bloemenzaak |
| Kerntaak en werkproces | 2:Verricht werkzaamheden ten behoeve van de verkoop; 3:verkoopt en verleent service. |
| Omvang Begeleide Onderwijs Tijd (BOT) | 28 uur |
| Individueel of groepsopdracht | Individueel |
| Plaats van actie | Bloemenzaak; school |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | |  |
| |  | | --- | | **Titel** | | |  |
| Kerst in de Bloemenzaak | | |
| **Doel** |
| Tijdens de laatste weken voor kerst is het topdrukte in de bloemendetailhandel.  Al maanden is er gewerkt aan bijzondere presentaties en specifiek kerstbloemwerk. Daar heeft het personeel veel tijd en energie ingestoken en de aankleding heeft veel geld gekost. Dat moet in de weken voor kerst door de klanten goedgemaakt worden en liefst met veel winst. Deze topdrukte meemaken vanuit de kant van het winkelpersoneel is een speciale ervaring. Het is een ervaring die belangrijk is voor je carrière in de bloemendetailhandel. |
| **Oriënteren op de opdracht** |
| Tijdens je wekelijkse dag-stage heb je meegewerkt aan de opbouw van de kerstpresentatie. Er wordt in de binderij kerstbloemwerk gemaakt. Dat is anders dan het reguliere bloemwerk. Een bloemist wil daar het verschil maken en originele objecten samenstellen. Je ziet de drukte per week toenemen en de omzet stijgen.  De laatste twee weken maak je mee van dag tot dag. Dat is hard werken. |
| **Wat heb ik nodig?** |
| Het is belangrijk dat je goed uitgerust op je werk verschijnt, dus laat deze weken je nachtrust voldoende zijn. Een opgewekte uitstraling en een actieve werkhouding zijn onmisbaar voor een goede omzet. Wees oplettend bij alle taken die je krijgt opgedragen en help klanten zo goed je kunt. Als er nieuwe of speciale producten te verkopen zijn, zorg dan dat je er wat van weet. Verdiep je in zaken als materiaal, herkomst, onderhoud en prijs/kwaliteit. Dat geldt voor de groene producten, zoals kerstbomen e.d. , maar ook voor decoraties en verlichting. Van de afdeling waar je werkt probeer je zoveel mogelijk te weten. |
| **Wat moet ik doen?** |
| Verschijn op tijd op je werk en zorg dat je er fris en opgewekt uitziet. Probeer een goede verkoper en adviseur te zijn voor klanten. Wees altijd beleefd en roep hulp van je leidinggevende in als jouw kennis tekort schiet. Stel je actief op en doe dingen die nodig zijn, ook, als er niet om gevraagd wordt. Dat heet: het werk zien: rommel opruimen, kapotte spullen verwijderen en vervangen, de vloer schoon houden ,e.d.  ’s Avond thuis schrijf je een verslag van wat die dag je gebracht heeft. Maak er geen saaie opsomming van werkzaamheden van, maar vertel een persoonlijk verhaal.  Spits je verhaal toe op wat je die dag hebt geleerd. Hoe reageerden de klanten, wat ging goed, wat ging minder, zijn er bijzondere dingen voorgevallen, enz.  Maak iedere dag één foto van een presentatie of iets wat die dag bijzonder maakte.  Van door jou gemaakt bloemwerk maak je altijd een foto. Die komen er dus extra bij!  De topdrukte met kerst is een ervaring die je niet mag missen als je in de bloemendetailhandel werkt of in een tuincentrum. Je hebt al weken en soms maanden meegewerkt aan de opbouw van de presentaties en in de weken voor kerst moet die inspanning beloond worden met goede verkoopcijfers.  Je staande houden in zo’n, periode is de kunst, want er wordt veel van je gevraagd.  Er moet speciaal kerstbloemwerk gemaakt worden en misschien moet je overuren maken. De zaak netjes houden en producten aanvullen, advies geven, gedrag van klanten in goede banen leiden, altijd vriendelijk blijven, problemen oplossen, hulp vragen als dat nodig is, overleggen en samenwerken zijn de competenties waar het om draait.  **Van de laatste twee weken moet je verslag maken als onderdeel van je persoonlijk Portfolio. Je moet het op de computer maken en bewaren. Voor je docent maak je ook een geprinte versie.**  **Iedere dag als je van je werk thuiskomt moet je een verslag van die dag maken.**  **Kies uit de lijst met onderwerpen iets wat bij die dag past en probeer er een goed verhaal van te maken, zodat degene die het leest er alles van begrijpt. Iedere onderwerp moet aan bod komen.**  Maak iedere dag minstens één foto en vertel er iets bij.  Als je ook bloemwerk maakt zet je dat ook op de foto, dat komt er dus extra bij.  Schrijf er bij wat het is, het materiaal, de afmeting, de techniek en de verkoopprijs.  Onderwerpen:  Presentaties opbouwen buiten.  Presentaties opbouwen binnen.  De winkel schoon houden.  De planten verzorgen.  De voorraad aanvullen.  Producten controleren.  Klanten helpen.  Bloemwerk maken.  Klanten adviseren.  Met collega’s samenwerken.  Werkafspraken maken.  Hulp inroepen.  Lastige of moeilijke klanten. |
| **Wat moet ik opleveren?** |
| Een verslag van twee weken topdrukte met kerst op jouw leerbedrijf, met foto’s. |
| **Waarop word ik beoordeeld?** |

* Proces (samenwerken), beoordeling van je leidinggevende.
* Producten: het verslag, digitaal in het portfolio en tevens netjes uitgeprint en in een mapje ingeleverd.
* Presentatie, tijdens de lessen.

|  |
| --- |
| **Terugblik op de opdracht** |

Wat ging er goed?

Wat kan er de volgende keer beter?