|  |
| --- |
| ***Bedenkt toepassingen voor producten en voert dit uit.***  *Laat zien dat je onder begeleiding een toepassing voor een product kan bedenken en uitvoeren in opdracht van een opdrachtgever (klant of leerbedrijf)* |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Verkoopspecialist groene detailhandel  **Crebo:** 25501  **Cohort:** 2016-2017  **Periode:** 4 |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessen**  B1-K1: Verzorgt goederenstroom en winkelpresentatie  B1-K2: Optimaliseert verkoop  P4-K1: Werkt met natuurlijke/levende producten en verkoopt  B1-K1-W2: Verzorgt de winkelpresentatie  B1-K2-W1: Geeft uitvoering aan hospitality  B1-K2-W4: Behandelt (online-)verzoeken, bestellingen en/of klachten  P4-K1-W1: Verzorgt natuurlijke/levende producten in opslag en winkel  P4-K1-W2: Adviseert over het volledige assortiment van natuurlijke/levende producten.  P4-K1-W3: Bedenkt toepassingen voor producten en voert deze uit |

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

|  |
| --- |
| **Beroepssituatie** |
| Je adviseert klanten over de natuurlijke/levende producten. Beantwoordt vragen en achterhaalt de behoefte van de klant en combineert dit met de mogelijkheden of beperkingen van het product in een gedegen, vakkundig advies. Je geeft informatie over de diverse mogelijkheden en adviseert daarbij wat het beste aansluit bij de wensen van de klant en/of de mogelijkheden van de producten. Je geeft voorlichting over het gebruik, de plaatsing en/of de verzorging van de natuurlijke/levende producten op een manier die is afgestemd op de klant. Als hij een vraag van een klant niet kan beantwoorden, schakelt hij een collega in.  Daarnaast bedenk je in opdracht van je opdrachtgever (maatwerk) toepassingsmogelijkheden voor de natuurlijke/levende producten. Bij tuincentra gaat het bijvoorbeeld o.a. het opmaken van plantenbakken of een presentatie naar thema (Moederdag, voorjaar, Pasen e.d.).  Je stemt het idee indien nodig af en voert het uit. Je houdt hierbij rekening met de eigenschappen en/of de benodigde verzorging van de producten en trends. Het product moet commercieel aantrekkelijk zijn. |

|  |
| --- |
| **Doelen van de opdracht** |
| * Je kan een klant verwerlkomen en benaderen; * Je kan de juiste vragen stellen om de wens van de klant te achterhalen; * Je kan een klant adviseren over de mogelijkheden en toepassingen van de producten; * Je kan de status van de producten beoordelen en verwerken; * Je kan de producten verzorgen; * Je bent op de hoogte van de trends en kunt deze toepassen; * Je kan toepassingen voor producten bedenken en uitvoeren. |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| Je gaat op het BPV-bedrijf of een praktijklocatie de producten onder de juiste condities verwerken en naar wens toepassen (klant of bedrijf). Daarmee wordt bedoeld dat je aan de hand van de wensen van de klant of je leerbedrijf een commercieel aantrekkelijke plantenarrangement, presentatie o.i.d. maakt. Daarbij houdt je rekening met de verzorging van de producten en de trends en hier kan je advies over geven.  **Werkwijze**  *Voorbereiden*   1. Overleg met je leerbedrijf (praktijkbegeleider) hoe je deze opdracht gaat uitvoeren (ga je bijvoorbeeld een klant helpen met een plantenarrangement, maak je een presentatie voor het bedrijf enz.). 2. Verdiep je in de trends van deze tijd;   *Uitvoeren*   1. Achterhaal de wensen van de opdrachtgever; 2. Adviseer de klant of bedrijf over de toepassingen van de producten, hierbij rekening houdend met de wensen van de opdrachtgever. 3. Maak een commercieel aantrekkelijk, trendbewust product (plantenarrangement, presentatie); 4. Maak een foto van je gemaakte product. 5. Omschrijf de volgende punten:  * Wat heb je overlegt met je begeleider? * Wat waren de wensen van de klant? * Leg je uit wat je hebt gemaakt en waarom dit zo goed aansluit bij de wensen van de klant; * Leg uit waarom dit trendbewust is? * Plaats een foto van het resultaat.   *Afronden*   1. Evalueer zelf je manier van werken. 2. Evalueer met je opdrachtgever of de toepassing naar wens is uitgevoerd; 3. Vraag je praktijkopleider het beoordelingsformulier in te vullen; 4. Vergelijk de beoordeling van je praktijkopleider met je eigen beoordeling; 5. Bespreek de verschillen met je praktijkopleider. 6. Ook de evaluatie plaats je in je verslag (punt 6). 7. De beschrijving + beoordelingsformulier plaats je in Cum Laude. |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| * De producten zijn volgens de juiste condities verwerkt en naar wens toegepast; * Een gedegen advies, afgestemd op de wensen van de opdrachtgever en de mogelijkheden van het product; * Het product past bij de trends van deze tijd. |
| **Proceseisen** |
| * Werkt efficiënt en effectief. * Werkt systematisch en zorgvuldig in het gevraagde tempo; * Werkt met respect en verantwoordelijkheidsgevoel voor de producten; * Sluit bij de toepassing aan op de wensen van de opdrachtgever; * Maakt een juiste afweging tussen klantvriendelijkheid en het belang van de organisatie. |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Encyclopedie; * Internet; * Stoffer en blik; * Potgrond; * Diverse ondergronden;. |