**Stage opdrachten periode 13 Niveau 4 Bedrijfsfinanciën en marketing**

**Manager Retail 25162**

|  |
| --- |
| **Doel:** |

Verwerven van kennis en vaardigheden in de praktijksituatie.

|  |
| --- |
| **Oriëntatie**  |

Je gaat de vaardigheden die je voor deze periode en straks voor je ‘Proeve van Bekwaamheid’ moet beheersen uitvoeren. Je gebruikt daarvoor de kennis en vaardigheden die je op school hebt geleerd.

|  |
| --- |
| **Uitvoering** |

Uitvoeren van de vaardigheden

Maak een afspraak met je stagebegeleider en bespreek de onderstaande vaardigheden:

* Onderzoekt kansen voor de organisatie om de (lokale) markt te vergroten (nieuw product / dienst of nieuwe klantengroep (zie de Integrale opdracht Periode 13). Deze kansen moeten passen binnen de bedrijfsformule, haalbaarheid en kostenaspect**.**
* Toont inzicht in de lokale markt (o.a. gericht op de branche) bij het in kaart brengen van kansen en bedreigingen en kent de concurrenten met betrekking tot jouw verbetervoorstel uit de Integrale opdracht Periode 13).
* Gebruikt financiële informatie van de organisatie en onderbouwt de financiële haalbaarheid van de voorstellen.
* De verkoop resultaten van jouw bedrijf analyseren. Welke trends zie je in een jaar?
* Verkoop prognoses voor jouw verbetervoorstel uit de Integrale opdracht Periode 13 opstellen.
* Groeipotentieel (afzet en omzet) voor de komende 3 jaren inzichtelijk maken.
* Effect van reclame-uitingen op de omzet onderzoeken.
* Bespreek hoe je de vaardigheden gaat uitvoeren.
* Verzamel voor elke vaardigheid bewijslast om te laten zien dat je de vaardigheid hebt uitgevoerd. Denk hierbij aan afbeeldingen, filmmateriaal, korte verslaglegging enz.
* Voer de opdracht meerdere malen uit totdat je bekwaam bent voor de vaardigheid.

|  |
| --- |
| **Resultaat** |

De vaardigheden zijn op juiste wijze uitgevoerd, de student is bekwaam voor de vaardigheden.

**Inventarisatie van werkzaamheden:**

**De planning.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Weeknr.** | **Vaardigheid: (uit de stage opdracht)** | **Beschrijving van de wijze waarop je de vaardigheid gaat uitvoeren.** |
|  | Onderzoekt kansen voor de organisatie om de (lokale) markt te vergroten (nieuw product / dienst of nieuwe klantengroep (zie de Integrale opdracht Periode 13). Deze kansen moeten passen binnen de bedrijfsformule, haalbaarheid en kostenaspect**.** |  |
|  | Toont inzicht in de lokale markt (o.a. gericht op de branche) bij het in kaart brengen van kansen en bedreigingen en kent de concurrenten met betrekking tot jouw verbetervoorstel uit de Integrale opdracht Periode 13). |  |
|  | Gebruikt financiële informatie van de organisatie en onderbouwt de financiële haalbaarheid van de voorstellen. |  |
|  | De verkoop resultaten van jouw bedrijf analyseren. Welke trends zie je in een jaar? |  |
|  | Verkoop prognoses voor jouw verbetervoorstel uit de Integrale opdracht Periode 13 opstellen. |  |
|  | Groeipotentieel (afzet en omzet) voor de komende 3 jaren inzichtelijk maken. |  |
|  | Effect van reclame-uitingen op de omzet onderzoeken. |  |

Handtekening praktijkbegeleider: Handtekening BPV begeleider: