**IBS Klik met de klant Klas BG22**

**Schooljaar 2021-2022 Periode 1**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Week | **IBS Theorie** | | | **IBP Praktijk** | **Coaching** |
| Verzorging (3)  WES | Verkopen (2)  BPO | Styling (3)  IST | WES/BPO (4)  (om de week wissel docent) | WES (2) |
| 35: | Introductie 1 + 2 september | | | | |
| 36:  6-10/9 | \*Plantenkennis (herkennen, soorten, herkomst, verzorging)  \*Morfologie wortel, stengel, vrucht, onderdelen van de bloem en blad  \*Groeifactoren (licht/lucht-rv/temperatuur/ voeding-grond/ water) | \*Bestelling noteren, controle, afhandelen  \*Klanttypen  \*Verbale/non-verbale communicatie,  \*7-stappen verkoopgesprek,  Houding/gesprek  \*Klachtafhandeling | \*Ontwerpen (tekenen), schetsen van bloemwerk,  \*Huisstijl, sfeeranalyse, \*Kaartje schrijven + ontwerpen  \*Papiersoorten  bestelling inpakken (bescherming/meerwaarde) | Handgebonden boeket lineair +  Vaasschikking lineair (op groepen) met detaillering  WES  Regelmatig oefenen in praktijkles:  \*Inpakken, bestelling klaar maken  \*Verkoopprijsberekening | Rooster vrijdag  IBM  BPV |
| 37:  13-17/9 |  |  |  | Rouwtak lineair, op groepen  BPO |  |
| 38:  20-24/9 |  |  |  | Gestoken schikking (pot) horizontaal passend bij interieur  WES |  |
| 39:  27/9-1/10 |  |  |  | Rouwtak kruisvorm  BPO |  |
| 40:  4-8/10 |  |  |  | Bloemwerk met constructie  WES |  |
| 41:  11-15/10 |  |  |  | Gestoken bloemwerk, horizontaal, met constructie met herfstmaterialen (verzendklaar maken)  BPO |  |
| 42:  18-22/10 |  |  |  | Gestoken schikking (pot) horizontaal + verzendklaar maken  WES |  |
| 43:  25-29/10 | Herfstvakantie | | | | |
| 44:  1-5/11 |  |  |  | Hangend object met constructie  met extra technieken: weven, rijgen vlechten  BPO |  |
| 45:  8-12/11 | **IBS toets 1** | **IBS toets 3** | **IBS toets 2** | **IBS toets 2**  **IBM (bloemlogboek)**  WES | BPV-opdrachten |

Toets 1: Theorietoets: plk (herkennen, naam, soort, herkomst, verzorging), morfologie wortel, stengel, vrucht,

onderdelen bloem/blad, groeifactoren (effect + benoemen), verbale en non-verbale

communicatie, klanttypes

Toets 2: Praktijktoets: verkoopprijsberekening, kaartje (ontwerp/schrijven/plaatsen)

Bestelling controleren + verzendklaar (inpakken),

sfeeranalyse, schets bloemwerk, bloemwerk maken

Toets 3: Verkoopgesprek: 7-stappen verkoopgesprek toepassen, houding/verkoopafhandeling,

bestelformulier invullen, afhandelen klacht