

LEREN IN DE PRAKTIJK

|  |  |
| --- | --- |
| Opleiding | Medewerker Groene DetailhandelVakbekwaam medewerker Groene Detailhandel |
| Leeractiviteit | Product/verkopen |
| Naam Leren in de Praktijkopdracht | Producten promoten |
| Kerntaak en werkproces | **Kerntaken:**1 Werkt met natuurlijke/levende en plantaardige producten;**Werkprocessen:**1.3 Bedenkt toepassingen voor producten en voert deze uit.2.2 stimuleert klanten tot aankoop.  |
| Omvang Begeleide OnderwijsTijd (BOT) | 20 uur |
| Periode | jaarrond |
| Individueel of groepsopdracht | individueel |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|

|  |
| --- |
| **Titel** |

Je kan verschillende toepassingen bedenken om producten verkoop klaar te maken en onder de aandacht te brengen bij klanten.  |   |
| **Doel** |
| Aan het einde van deze opdracht kan je met drie verschillende planten of producten drie verschillende dingen maken om de planten/producten onder de aandacht te brengen bij klanten. |
| **Oriënteren op de opdracht** |
| Het is druk bij tuincentrum de Groene Weelde. Dat is maar goed ook want je hebt heel veel handel binnen gekregen, nieuwe potten, planten en decoratiemateriaal. Je loopt over je afdeling en kijkt of alles er netjes bijstaat, je bent tevreden! Ineens zie je op die kopstelling nog die leuke potten staan die je een maand geleden hebt ingekocht. Er is nog amper iets verkocht, hoe dat? Vinden mensen het niet zo leuk? Je moet hier iets meedoen zodat het product opnieuw onder de aandacht komt bij mensen, zodat het wel verkocht wordt. Je wilt ze niet in de reclame gooien of afprijzen. Even goed over na denken… |
| **Wat heb ik nodig?** |
| * Fotocamera;
* Drie verschillende producten;
* Pen en papier;
* Ipad.
 |
| **Wat moet ik doen?** |
| Je gaat drie verschillende producten (die minder goed verkocht worden) op je leerbedrijf opnieuw onder de aandacht brengen bij klanten. In overleg met je begeleider kies je drie producten uit. Je gaat hier vernieuwende toepassingen voor bedenken zoals ergens anders presenteren, verwerken in een plantenbak, enz. Interview vijf mensen (2 uit het vakgebied en 3 klanten) over waarom dit product niet verkocht wordt. Stel een lijstje samen van minimaal 5 vragen, laat deze lijst controleren door je docent. Je gaat de producten nu promoten.Werk in een verslag uit hoe je make-over is gegaan en fotografeer de producten hoe je ze hebt verwerkt (fotografeer het product voor en na de make-over). Interview vervolgens weer vijf mensen (2 uit het vakgebied en 3 klanten) en laat je make-over zien. Leg uit wat je hebt veranderd en waarom je dit zo hebt gedaan. Stel een lijst samen van minimaal 5 vragen waarbij je erachter komt wat de mensen van je make-over vinden (laat deze lijst controleren door je docent).Na drie weken ga je nogmaals het resultaat bekijken, is er meer verkocht? Voeg het resultaat toe aan je verslag.  |
| **Wat moet ik opleveren?** |

* Verslaglegging van de make-over + 5 interviews.

|  |
| --- |
| **Waarop word ik beoordeeld?** |

* Behaalde resultaat (make-over);
* 5 interviews (vraagstelling);
* Heeft de student wat gedaan met de feedback van de docent;
* Totale verslag;
* Het resultaat na drie weken, je conclusie.

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

*Beschrijf de volgende onderdelen, leg ieder antwoord zo goed mogelijk uit.*

Wat ging er goed?

Wat kan er de volgende keer beter?

Wat heb je geleerd?