Bedrijfstoets Verkopen producten

Bedrijfstoetsen worden in de loop van het 1e of 2e opleidingsjaar afgenomen op het leerbedrijf,

door een Aequor erkende praktijkopleider en worden daarna door de leerling ingeleverd bij de BPV begeleider van de opleiding. De bedrijfstoetsen zijn een belangrijk onderdeel voor het tot stand komen van het portfolio (examendossier).

**1. Bedrijfstoets:**

* Verkopen producten

**2. Bedrijfsinstructie / Leerlinginstructie**

Bij het verkopen van producten is het van belang dat de klant tevreden de winkel verlaat, zodat de kans op herhalingsaankopen groot is.

De medewerker kan zelfstandig zorgen voor een correcte ontvangst van de klant, een verkoopgesprek voeren, bijverkoop stimuleren, notities maken, producten verpakken en zorgen voor een vlotte financiële afhandeling met behulp van kassa, PIN apparatuur of computer.

Handelingen:

 - Klant ontvangen en informeren

 - Administratieve handelingen verrichten

 - Bestelling verzendklaar maken

 - Afrekenen (kassa handelingen)

 - Afsluiten verkoopgesprek

**3. Beoordeling:**

In het beoordelingsformulier staan de punten waarop de leerling beoordeeld zal worden.

* Heeft de leerling een handeling voldoende / goed uitgevoerd, dan scoort hij/zij een

 **6 of hoger.**

* Heeft de leerling een handeling onvoldoende uitgevoerd, dan scoort hij/zij een **5 of lager.**
* De totaalscore opgeteld en gedeeld door het aantal criteria geeft het eindcijfer.
* De bedrijfstoets is voldoende gemaakt als de leerling minimaal een **5,5** heeft behaald.

Het beoordelingsformulier dient volledig ingevuld en ondertekend te worden en ingeleverd te worden bij de docent of coördinator bloemendetailhandel van het AOC. Deze datum kan door omstandigheden per locatie aangepast worden.

**4. Beoordelingscriteria:**

* Voeren van het verkoopgesprek
* Verpakken van producten
* Financiële afhandeling
* Zie ook het beoordelingsformulier

**Bedrijfstoets verkopen producten: Verkopen**

Naam leerling: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Beoordelingsindicatoren** | **Norm** | **Score** | **Opmerking** |
| Voeren van hetVerkoopgesprek | Correcte ontvangst en begroeting  | 1 – 10 |  |  |
| Vragen stellen en bedoeling van de klant peilen | 1 – 10  |  |  |
| Mogelijkheden bieden en verschillende prijsklassen tonen | 1 – 10  |  |  |
| Productinformatie geven  | 1 – 10  |  |  |
| Kaartje, bestelling schrijven en volledigheid, duidelijkheid van de notities | 1 – 10  |  |  |
| Lichaamshouding, verbaal en non-verbaal gedrag, enthousiasme | 1 – 10 |  |  |
| Verpakken van producten | Zorgvuldig inpakken en eindcon-trole van product | 1 – 10 |  |  |
| Werken in gewenst tempo | 1 – 10  |  |  |
| Financiële afhandeling | Correcte gegevensinvoer en gewenste handelingssnelheid | 1 – 10  |  |  |
| Geld / PIN handelingen | 1 – 10  |  |  |
| **Beoordeling: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ totaal score : 10 = eindcijfer** |
| **Beoordeeld door:**Bedrijf: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Examinator: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | **Handtekening en bedrijfsstempel:** **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **Akkoord AOC :**Naam: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Datum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | **Handtekening en schoolstempel:** **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |