|  |
| --- |
| ***Verzorgt verkoopruimte****Laat zien dat je onder begeleiding een commercieel aantrekkelijke product(winkel)presentatie kan uitvoeren en onderhouden.* |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Verkoopspecialist groene detailhandel **Crebo:** 25501**Cohort:** 2016-2017**Periode:** 2  |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessen**B1-K1: Verzorgt goederenstroom en winkelpresentatieB1-K1-W2: Verzorgt de winkelpresentatie P4-K1: Werkt met natuurlijke/levende producten en verkooptP4-K1-W1: Verzorgt natuurlijke/levende producten in opslag en winkel |

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

|  |
| --- |
| **Beroepssituatie** |
| Regelmatig onderhoudt je de verkooppresentaties, ook als de tijdsdruk hoog is. Je werkt altijd met respect voor het product. Bij dit werk gebruik je de voorraadgegevens en het onderhouds- en presentatieplan. Het resultaat is een commercieel aantrekkelijke winkelpresentatie (levend/dood). |

|  |
| --- |
| **Doelen van de opdracht** |
| * Je kunt de status van de producten beoordelen en verwerken;
* Je kunt de producten verzorgen;
* Je kunt afwijkingen signaleren (beschadigingen en/of ziektes);
* Je kunt productpresentaties aanvullen en bijhouden;
* Je kunt een presentatie maken op basis van een presentatieplan, - richtlijnen en instructies;
* Je kunt producten op een commercieel aantrekkelijke manier presenteren.
 |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| Je gaat op het BPV-bedrijf of een praktijklocatie een verkoop bevorderende presentatie maken.**Werkwijze***Voorbereiden*1. Bepaal in overleg met je praktijkopleider welke presentaties je moet aanvullen en onderhouden.
2. Bepaal in overleg met je praktijkopleider hoe je een presentatie maakt, dus een nieuw op te zetten presentatie (bijvoorbeeld met nieuwe kerst).
3. Maak een stappenplan hoe je te werk gaat.
4. Maak een presentatieplan of pak de eisen van het bedrijf erbij hoe je een productpresentatie maakt.

*Uitvoeren* 1. Maak de verkoopruimte schoon en gebruiksklaar.
2. Maak de bestaande presentaties verkoopklaar (aanvullen, spiegelen e.d.)
3. Aan de hand van een presentatieplan of eisen van het bedrijf maak je een nieuwe productpresentatie die verkoopbevorderend is.
4. Maak een portfolio van je gemaakte presentaties met duidelijke foto’s.

*Afronden*1. Evalueer met behulp van de foto’s in je portfolio je presentaties;
2. Evalueer het proces hoe je te werk bent gegaan;
3. Vraag je praktijkopleider het beoordelingsformulier in te vullen in samenhang met het portfolio.
4. Vergelijk de beoordeling van je praktijkopleider met je eigen beoordeling.

Bespreek de verschillen met je praktijkopleider |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| * De producten verkeren steeds in een zo optimaal mogelijke conditie;
* Afwijkingen zijn gesignaleerd en afgehandeld;
* Er is een commercieel aantrekkelijke winkelpresentatie aan de hand van het presentatieplan, -richtlijnen en instructies.
* Je zorgt voor een schone werkomgeving, correcte afvalverwerking en voorkomt zoveel mogelijk vormen van uitval.
 |
| **Proceseisen** |
| * Werkt efficiënt en effectief.
* Werkt systematisch en zorgvuldig in redelijk tempo.
* Beoordeelt voortdurend het effect en de staat van de winkelpresentatie en onderneemt, direct en binnen zijn bevoegdheid, actie om verbeteringen door te voeren.
* Houdt klanten in de gaten en onderneemt binnen zijn bevoegdheid gepaste actie.
 |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Presentatieplan;
* Camera;
* Presentatiehulpmiddelen (vlonder, kistjes e.d.)
* Encyclopedie;
* ARBO wet- en regelgeving.
 |