|  |
| --- |
| ***Bedenkt toepassingen voor producten en voert dit uit.*** *Laat zien dat je onder begeleiding een toepassing kan bedenken voor een product en kan uitvoeren in opdracht van een opdrachtgever (klant of leerbedrijf)*  |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Manager retail **Crebo:** 25502**Cohort:** 2016-2017**Periode:** 4  |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessen**B1-K2 Coördineert verkoopactiviteiten en voert deze uitB1-K2- W1 Coördineert de uitvoering van hospitality binnen het organisatie-onderdeel;B1-K2-W2 Voert verkoopgesprekken en coördineert deze;B1-K2-W3 maakt artikelen op maat en gebruiksklaar. |

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

|  |
| --- |
| **Beroepssituatie** |
| Je zorgt ervoor dat je afdeling schoon en verkoop klaar is, jij coördineert dit en kijkt of alles goed wordt uitgevoerd. Bij afwijkingen of storingen los je dit op. Je verwelkomt de klanten en benadert hen. Je adviseert klanten over de natuurlijke/levende producten. Beantwoordt vragen en achterhaalt de behoefte van de klant en combineert dit met de mogelijkheden of beperkingen van het product in een gedegen, vakkundig advies. Je geeft informatie over de diverse mogelijkheden en adviseert daarbij wat het beste aansluit bij de wensen van de klant en/of de mogelijkheden van de producten. Je geeft voorlichting over het gebruik, de plaatsing en/of de verzorging van de natuurlijke/levende producten op een manier die is afgestemd op de klant. Je kan alternatieven bieden mocht een product niet aanwezig zijn.Daarnaast bedenk je in opdracht van je opdrachtgever (maatwerk) toepassingsmogelijkheden voor de natuurlijke/levende producten. Bij tuincentra gaat het bijvoorbeeld o.a. het opmaken van plantenbakken of een presentatie naar thema (Moederdag, voorjaar, Pasen e.d.). Dit moet commercieel aantrekkelijk zijn. Je stemt het idee indien nodig af en voert het uit. Je houdt hierbij rekening met de eigenschappen en/of de benodigde verzorging van de producten en trends. |

|  |
| --- |
| **Doelen van de opdracht** |
| * Je kan schoonmaakwerkzaamheden coordineren en bijsturen waar nodig;
* Je kan klanten verwelkomen en benaderen;
* Je kan de juiste vragen stellen aan klanten om een zo goed mogelijk beeld te krijgen wat de wensen zijn van de klant;
* Je kan een klant adviseren over de mogelijkheden en toepassingen van de producten;
* Je kan de status van de producten beoordelen en verwerken;
* Je kan de producten verzorgen;
* Je bent op de hoogte van de trends en kunt deze toepassen;
* Je kan toepassingen voor producten bedenken en uitvoeren;
* Je kan een commercieel aantrekkelijk product op maat maken.
 |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| Je gaat op het BPV-bedrijf of een praktijklocatie de producten onder de juiste condities verwerken en naar wens toepassen (klant of bedrijf). Daarmee wordt bedoeld dat je aan de hand van de wensen van de klant of je leerbedrijf een commercieel aantrekkelijke plantenarrangement, presentatie o.i.d. maakt. Daarbij houdt je rekening met de verzorging van de producten en de trends en hier kan je advies over geven. **Werkwijze***Voorbereiden*1. Overleg met je leerbedrijf (praktijkbegeleider) hoe je deze opdracht gaat uitvoeren (ga je bijvoorbeeld een klant helpen met een plantenarrangement, maak je een presentatie voor het bedrijf enz.).
2. Verdiep je in de trends van deze tijd;

*Uitvoeren* 1. Achterhaal de wensen van de opdrachtgever;
2. Adviseer de klant of bedrijf over de toepassingen van de producten, hierbij rekening houdend met de wensen van de opdrachtgever.
3. Maak een commercieel aantrekkelijk, trendbewust product (plantenarrangement, presentatie);
4. Maak een foto van je gemaakte product.
5. Omschrijf de volgende punten:
* Wat heb je overlegt met je begeleider?
* Wat waren de wensen van de klant?
* Leg je uit wat je hebt gemaakt en waarom dit zo goed aansluit bij de wensen van de klant;
* Leg uit waarom dit trendbewust is?
* Plaats een foto van het resultaat.

*Afronden*1. Evalueer zelf je manier van werken.
2. Evalueer met je opdrachtgever of de toepassing naar wens is uitgevoerd;
3. Vraag je praktijkopleider het beoordelingsformulier in te vullen;
4. Vergelijk de beoordeling van je praktijkopleider met je eigen beoordeling;
5. Bespreek de verschillen met je praktijkopleider.
6. De omschrijving + beoordelingsformulier plaats je in Cum Laude.
 |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| * De producten zijn volgens de juiste condities verwerkt en naar wens toegepast;
* Een gedegen advies, afgestemd op de wensen van de opdrachtgever en de mogelijkheden van het product;
* Het product past bij de trends van deze tijd.
 |
| **Proceseisen** |
| * Werkt efficiënt en effectief.
* Werkt systematisch en zorgvuldig in het gevraagde tempo;
* Werkt met respect en verantwoordelijkheidsgevoel voor de producten;
* Sluit bij de toepassing aan op de wensen van de opdrachtgever;
* Maakt een juiste afweging tussen klantvriendelijkheid en het belang van de organisatie.
 |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Encyclopedie;
* Internet;
* Stoffer en blik;
* Potgrond;
* Diverse ondergronden;.
 |