Verkopen

Par. 1; Wetgeving rondom kopen en verkopen van dieren

Algemeen

In deze Wet Art. 2.1 Wet Dieren (2013) staat de intrinsieke waarde van het dier centraal. Dit betekent dat dieren een eigen waarde hebben. Dieren zijn wezens met gevoel. Dierenwelzijn gaat over de kwaliteit van het leven van dieren.

De regelgeving waarborgt het welzijn en de gezondheid van dieren.

In het Besluit Houders van Dieren staan de regels voor de bedrijfsmatige activiteiten met dieren.

Deze regels gelden voor alle huisdieren: vogels, reptielen, amfibieën, vissen, honden, katten en overige zoogdieren zoals hamsters. Huisdieren zijn dieren die worden gehouden voor de liefhebberij of als gezelschap.

(Voor paarden, pony's, ezels, varkens, runderen, geiten, schapen, nertsen, waterbuffels, damherten, en Midden-Europese edelherten gelden de regels niet, ook al worden ze ook wel gehouden voor gezelschap en niet als productiedier.)

Deze wet heeft o.a. regels die te maken hebben met de bedrijfsmatige opvang, de bedrijfsmatige verkoop en het fokken van dieren. Een dierenpension en een dierenspeciaalzaak zijn bedrijfsmatig. Maar ook als je regelmatig dieren fokt om ze te verkopen. Regelmatig een advertentie zet om dieren te verkopen en als je winst wilt maken met de verkoop van de dieren.

Erkend bewijs van bekwaamheid

Als je bedrijfsmatig activiteiten uitvoert met dieren zoals verkoop, opvang en fokken van dieren dan heb je een *Erkend Bewijs van Bekwaamheid* nodig;

Het erkende bewijs van vakbekwaamheid op basis van het Honden- en kattenbesluit 1999, zoals dat gold vóór 1 juli 2014, geldt als bewijs van vakbekwaamheid voor honden en katten.
Diploma’s en certificaten van vóór 1 juli 2014 gelden niet als bewijs van vakbekwaamheid voor de diergroepen vogels, herpeten, vissen en overige zoogdieren. Vanaf die datum gelden pas de eisen voor vakbekwaamheid voor deze diergroepen. De eisen voor deze diergroepen worden ook pas vanaf deze datum specifiek geëxamineerd.

Het diploma van het AOC-Oost geld als bewijs van bekwaamheid. Op het bewijs van vakbekwaamheid staat de diersoort (en) waarvoor het certificaat geld.

Het Bewijs van vakbekwaamheid moet worden geregistreerd bij de Rijksdienst voor ondernemend Nederland.

Soms heb je een milieuvergunning van de gemeente nodig.

Scheiden van dieren

De Wet Dieren regelt ook dat je de dieren niet te jong bij het ouderdier mag weghalen omdat dit hun gezondheid en welzijn kan schaden. Voor honden, katten, papegaaiachtigen, varkens en een aantal soorten apen zijn ***minimum leeftijden***vastgesteld voor het scheiden.

Huisdierenlijst

In Nederland mag je niet alle dieren meer als huisdier houden of ermee fokken.

In de Wet Dieren is vastgelegd dat hiervoor een huisdierenlijst wordt opgesteld. Dit wordt ook wel de ‘Positieflijst’ genoemd. De dieren die daarop staan mogen worden gehouden. Alle overige dieren niet of alleen met een speciale vergunning (dierentuinen). Als eerste is een huisdierenlijst opgesteld voor zoogdieren. Deze lijst geldt vanaf 1 februari 2015. Er komen ook huisdierenlijsten voor vogels en reptielen.

Afgelopen zomer heeft de rechter deze lijst echter vernietigd. Zij oordeelde dat de methode, die gebruikt is voor het beoordelen van de zoogdieren, niet voldoet aan de eisen die daaraan gesteld worden. Er is nu een aangepaste lijst en dieren die aantoonbaar werden gehouden voor februari 2015, worden opnieuw beoordeeld met een aangepaste beoordelingsprocedure.

Verboden dieren CITES-Verdrag en BUDEP

Verschillende landen hebben regels en afspraken gemaakt over beschermde dieren en planten. Deze mogen niet zomaar verhandeld, vervoerd, verzameld of gehouden worden. De afspraken zijn vastgelegd in de CITES-VERDRAG

Dit moet ervoor zorgen dat bedreigde dieren en planten niet uitsterven.

Het CITES-verdrag kent drie bijlagen met dier- en plantensoorten. In Bijlage A zijn de soorten opgenomen die direct met uitsterven worden bedreigd. De handel is aan zeer strenge regels gebonden. Op Bijlage A staan bijvoorbeeld alle neushoorns, dertig soorten papagaai-achtigen, zo’n zestig hagedissen en enkele orchideeën. Op de CITES-lijsten B en C staan soorten die niet direct met uitsterven worden bedreigd.

De Wet BUDEP (Bedreigde Uitheemse Dier- en Plantensoorten) geeft sinds 1 augustus 1995 uitvoering aan het Cites-verdrag. Het doel van deze wet is niet om alle handel in bedreigde uitheemse soorten te verbieden maar wel om de handel goed te regelen.

Garantie op een dier

In het recht rond koop en verkoop is een dier nog steeds gewoon een ding. Dus het kopen van een dier is voor de wet hetzelfde als het kopen van een televisie, koelkast of auto.

De koper van en dier heeft daarom een garantieperiode van zes maanden. Wil de koper het dier retourneren omdat het dier een gebrek heeft dan moet de verkoper aantonen dat het gebrek niet aanwezig was op het moment van verkoop van het dier. Na die zes maanden ligt de bewijslast bij de koper. De koper moet dus aantonen dat het gebrek al aanwezig was toen het dier werd verkocht. Bv. Een erfelijke aandoening.

Wat moet de verkoper/fokker doen als het dier iets mankeert;

-de dierenarts kosten vergoeden

-het dier vervangen

-de koop ontbinden dus geld terug.

De koper heeft ook verplichtingen;

-goed informeren over het dier

-direct het gebrek melden bij de verkoper. Dus niet zelf gaan dokteren.

Par. 2; Verkooptechnieken

Inleiding

Verkopen is een kunst een klant een product te laten kopen met het gevoel dat hij zelf tot de koop heeft besloten. Een klant heeft er namelijk een hekel aan iets “verkocht” te krijgen. Maar klanten houden er wel van iets te kopen. Maar dan wel zelf! Je moet als verkoper precies weten waar de grens ligt tussen verkopen en de klant iets laten kopen.

Hoe zorg je ervoor dat klanten iets kopen, zonder hen iets te verkopen?

**PARAGRAAF 1; De Koopmotieven**

Als je iets wilt verkopen is het belangrijk dat je weet waarom klanten kiezen voor een bepaald product. De ondernemer die het best aansluit bij wat de klant wil verkoopt het meest en dus de meeste winst.

***Koopmotief*** = dat wat de klant graag wil.

Daar is veel onderzoek naar gedaan. Een paar voorbeelden;

* Avontuur reizen, sportartikelen
* Vrije tijd en ontspanning woonaccessoires, eten en drinken
* Romantiek parfums, sierraden
* Imitatiedrang sporters, artiesten,
* Status en ijdelheid auto’s, horloges
* Voordeel en speciale aanbiedingen mensen willen het gevoel hebben dat ze slim hebben gehandeld, supermarkten
* Bezitten omdat de buurman ze ook heeft
* Betrouwbaarheid, comfort en persoonlijk contact mobiele telefoons, adviseur.

Vraag; Waarom willen mensen een dier aanschaffen? Wat is volgens jou een koopmotief?

**PARAGRAAF 2; Jij als verkoper**

De klant moet het contact als prettig ervaren, daar hangt mede van af of de klant met jou tot een transactie komt.

Daarom stellen we eisen aan: je omgeving, je uiterlijk, je spreekvaardigheid, je vakkennis en -kunde, je klantgerichtheid, je probleemaanpak en je creativiteit.

**Je omgeving**

Iemand komt binnen. Een klant! Misschien heeft hij iets gezien in jullie advertentie, of in de etalage, misschien komt hij op advies van een kennis. Hij kijkt rond, neemt de ruimte in zich op. En hij vormt zich een oordeel op grond van wat hij ziet. Kijk eens met de ogen van een klant naar je winkel.

**Jij**

En dan ziet de klant jou. Kijk eens in de spiegel. Probeer jezelf eens objectief te zien. Welke indruk maak jij op een klant?

Je verkoopvaardigheden

Na de begroeting volgt het [gesprek](http://www.leren.nl/cursus/professionele-vaardigheden/verkopen/gesprek.html). Hoe pak je dat aan? Hoe staat het met jouw [gespreksvaardigheid](http://www.leren.nl/cursus/professionele-vaardigheden/verkopen/gesprekstechniek.html)?

Om de klant iets te kunnen bieden, moet je weten wat je verkoopt. Hoe staat het met je vakkennis, je [productkennis](http://www.leren.nl/cursus/professionele-vaardigheden/verkopen/product.html) en je kennis van het bedrijf waar je werkt?

**Je klantgerichtheid**

[Klantgerichtheid](http://www.carrieretijger.nl/functioneren/commerciele-vaardigheden/klantgerichtheid) geldt voor elke medewerker. Als de klant wil weten waar bijvoorbeeld een bepaalt product staat dan onderbreek je je werkzaamheden (tenzij je een andere klant helpt) en helpt de klant. Dat kan zijn dat je meeloopt, het product gaat halen in het magazijn of dat je de klant in contact brengt met een collega.

KLANTEN MAKEN GEEN ONDERSCHEID IN MEDEWERKERS. ELKE MEDEWERKER IS EEN VERTEGENWOORDIGER VAN HET BEDRIJF.

Elke klant is koning. Ook een lastige klant

Ken jezelf!

Pas als je jezelf goed kent, kun je je verkoophouding en je verkoopvaardigheid verbeteren.