|  |
| --- |
| ***Kassa afdeling****De student houdt een pitch voor een opdrachtgever over de kassa-afdeling van de toekomst (nieuwe afreken mogelijkheden, denk hierbij aan zelfscan supermarkt, zelf afrekenen Ikea, extra aandacht voor verpakken e.d.)* |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Manager Retail **Crebo:** 25502**Cohort:** 2016-2017**Periode:** 9  |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessenB1-K2: Coördineert verkoopactiviteiten en voert deze uit**B1-K2-W1: Coördineert de uitvoering van hospitality binnen het organisatie-onderdeel B1-K2-W2: Voert verkoopgesprekken en coördineert dezeB1-K2-W4: Handelt de verkoop af B1-K2-W5: Beheert het afrekensysteem B1-K2-W6: Handelt (online-)verzoeken, bestellingen en/of klachten af**B1-K4: Voert beleid van de organisatie uit**B1-K4-W2: Voert een activiteitenplan uit en doet verbetervoorstellen voor beleid B1-K4-W4: Verwerkt assortiments-, verkoop-, voorraad- en klantgegevens |

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

|  |
| --- |
| Beroepssituatie |
| De kassa is de laatste afdeling in je winkel. Hier heb je voor het laatst contact met de klant voordat hij/zij de winkel verlaat. Je wilt dat ze tevreden de winkel verlaten, die doe je door de juiste verkoopservice te verlenen. Als manager retail ben je je ook bewust van technische ontwikkelingen die in er zijn op het gebied van afreken systemen. De manager retail doet aanbevelingen voor verbeteringen. |
| **Doelen van de opdracht** |
| * De student kan de juiste verkoopservice verlenen.
* De student kent de werkzaamheden van de POS (point of sale)
* De student kent de commerciële doeleinden van de POS;
* De student kan een pitch houden over de POS;
* De student is op de hoogte van de vernieuwingen op de markt betreft de kassa afdeling (POS).
 |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| De tijd gaat snel en zo ook de vernieuwingen, binnen de Retail proberen we het onze klanten zo gemakkelijk mogelijk te maken. Maar hoe ziet over een paar jaar de kassa afdeling binnen de groene detailhandel eruit, denk hierbij aan zelfscan, zelf afrekenen, extra aandacht voor verpakken e.d. Je houdt een pitch over de kassa-afdeling van de toekomst. Het doel van deze pitch is om mensen uit de sector te informeren en enthousiast te maken over de mogelijkheden in de toekomst betreft de kassa afdeling. Dit alles moet natuurlijk leiden naar het vasthouden of verbeteren van de omzetcijfers.**Werkwijze***Voorbereiden*1. Overleg met je opdrachtgever hoe en wanneer je deze opdracht gaat uitvoeren.
2. Verdiep je in de verkoopsterke- en verkoopzwakke zones op de kassa- afdeling;
3. Verdiep je in de vernieuwende ontwikkelingen betreft de verkoopservice.

*Uitvoeren* 1. Houdt een pitch van minimaal 3,5 minuut en maximaal 5 minuten over de kassa afdeling van de toekomst. Deze pitch hou je voor een opdrachtgever.
2. De pitch moet een plattegrond bevatten, waarin duidelijk is hoe jij de kassa afdeling van de toekomst ziet;
3. De pitch moet informatie bevatten over de commerciële doeleinden van de afdeling (verkoopzwakke en sterke zones);
4. De pitch bevat informatie over de verkoopservice (servicegraad);
5. De pitch moet vernieuwende ontwikkelingen betreft de kassa-afdeling bevatten.
6. In jouw pitch moet duidelijk naar voren komen waarom de kassa afdeling moet veranderen? Het doel is om meer omzet te genereren maar hoe bereik je dit (denk aan inzet personeel, service, beleving enz.)? Geef een duidelijke uitleg.
7. Jouw pitch geeft een duidelijk beeld van de inzet van personeel in de toekomst.
8. De pitch geeft een duidelijk beeld van de kassa afdeling van de toekomst.
9. De pitch brengt het proces ERP in beeld.
10. Zorg ervoor dat je doelgroep enthousiast is geworden over jouw pitch.
11. De pitch is actueel en vernieuwend;
12. De pitch moet te begrijpen zijn;
13. Je bent eerlijk, enthousiast en maakt een gedreven indruk.
14. Je blijft persoonlijk (richt je op de personen waar je tegen spreekt).

*Afronden*1. Evalueer met je opdrachtgever je pitch a.d.h.v. het beoordelingsformulier.
2. Het beoordelingsformulier plaats je in Cum Laude.
 |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| * De pitch moet een plattegrond bevatten, waarin duidelijk is hoe jij de kassa afdeling van de toekomst ziet;
* De pitch moet informatie bevatten over de commerciële doeleinden van de afdeling (verkoopzwakke en sterke zones);
* De pitch bevat informatie over de verkoopservice (servicegraad);
* De pitch moet vernieuwende ontwikkelingen betreft de kassa-afdeling bevatten.
* In jouw pitch moet duidelijk naar voren komen waarom de kassa afdeling moet veranderen? Het doel is om meer omzet te genereren maar hoe bereik je dit (denk aan inzet personeel, service, beleving enz.)? Geef een duidelijke uitleg.
* Jouw pitch geeft een duidelijk beeld van de inzet van personeel in de toekomst.
* De pitch geeft een duidelijk beeld van de kassa afdeling van de toekomst.
* De pitch brengt het proces ERP in beeld.
 |
| **Proceseisen** |
| * De pitch is actueel en vernieuwend;
* De pitch moet te begrijpen zijn;
* Je bent eerlijk, enthousiast en maakt een gedreven indruk.
* Je blijft persoonlijk (richt je op de personen waar je tegen spreekt).
 |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Internet;
* Leerbedrijf;
 |