JAARPLANNING Groen 2019 / 2020 profielmodule 4

Groene vormgeving en verkoop.

**Klas 3.**

.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| WEEK NR. | DATUM. | ONDERDEEL / HOOFDSTUK. | SO / OPDRACHT. | AF: JA / NEE |
| Week 1 |  | Kennis maken, Wie is Wie* 1. Verschil tussen winkels
* Winkel concepten, Winkel formule, Winkel keten, Doelgroep,
	1. Assortiment
* Breed of smal assortiment
* A en B merken
 | * **Maak opdracht 1, blz. 51..52 een verslag maken over verschillen**

**Tussen winkels.** **Uitgewerkt in Word.*** **Praktijk corsage + cijfer**
* **kostprijs**
 |  |
| Week 2 |  |  1.3 Duurzaamheid- Wat is duurzaamheid- Voorbeelden van  duurzaamheid.* Keurmerken
* Duurzaamheid in de groen

Sector.* 1. Verschillende Winkelconcepten
* Kenmerken

1.5 Handel en inkoopkanalen - Handel - Inkoopkanalen - Inkoopcombinatie  | * **Een poster maken opdracht 3 blz. 55 .. 56**

 **Over duurzaamheid.*** **Praktijk: Boeket + cijfer**
* **kostprijs**
 |  |
| Week 3 |  | 1.6 Bestellen van producten* Winkelvoorraad
* Besteleenheden
* Bestelformulier

1.7 Goederen in ontvangst  nemen en verwerken.* Bestelling ontvangen
* Uitpakken en prijzen
* Retourneren.

1.8 het verwerken van  geleverde producten.* Prioriteiten bepalen
* Verpakkingen
* Houdbaarheid

1.9 Het verzorgen van kamerplanten en tuinplanten bij aankomst in de winkel. - ontvangst - uitpakken en verzorgen - presentatie - tuinplanten 1.10 Het verzorgen van snij- bloemen bij aankomst. - Vervoer van kweker naar  Winkel* Snijbloemen schoonmaken
* Uitpakken en in de vaas
* Presenteren

1.11 Het plaatsen in de winkel - efficiënt en economisch  gebruik v.d. winkel* Schappenplan
* Spiegelen
* FIFO

1.12 Het verzorgen en beheren van producten in de  winkel* kwaliteitscontrole in de

winkel* verkooppresentatie
* verzorging kamerplanten
* verzorging snijbloemen
 | * **Bestelformulier invullen (blz.63)**
* **bestelling ontvangen en verwerken, prijzen, retour verwerken.**

**( blz.65 )( 67 )*** **E-mail schrijven over een retour levering**

**( blz. 67 ..68 )*** **Uitleg klasikaal**
* **Praktijk; Biedermeier + cijfer**
* **Met een kassa werken**
 |  |
| Week 4 |  | 2.1 Marketing - Wat is marketing - De marketing mix2.2 De marketing mix - Product - Plaats - Prijs - Promotie en Presentatie - Personeel2.3 De huisstijl - Routing - Winkelinterieur - Huisstijl2.4 Promotie - Wat is promotie - Promotie materiaal - Organiseren van een Promotieactiviteit* Soorten marketing
* Soorten media

2.5 Presentatie in schappen en  displays* Presentatie en

Winkelformule* Presentatieregels
* Presenteren van producten op displays

2.6 Thema, trend en kleur - Thema - Trends - Kleur - Kleur gebruik - Sfeercollage2.7 Presenteren - eisen aan een etalage  - presentatie - regels - presentatie vormen - Plan van aanpak - Kosten2.8 Decoraties van groene  producten* Materialen
* Gereedschappen
* Technieken
* Tips voor de vormgeving
 | * **Etalage/presentatie maken(blz. 141..142)**
* **First in first out**
* **Praktijk Kleurencirkel**
 |  |
| Week 5 |  | 3.1 Het verkoopadviesgesprek - Onderdelen v.e.  verkoopadviesgesprek* Ontvangen van klanten
* Advies geven
* Afronden
* Online verkopen

3.2 Vaardigheden en presentatie van een verkoopmedewerker* Het belang v.e. goede

Verkoopmedewerker* Presentatie
* Belangrijke vaardigheden
* Communiceren
* Vaardigheden en soorten

Winkels3.3 Soorten klanten - Hoe herken je soorten  klanten* Welke soorten klanten zijn

Er en hoe help je ze* Soorten klanten op basis

Van behoefte - Tevreden klanten3.4 Een goed advies - Vragen stellen - Productkennis van groen producten* Informatiebronnen
* Keurmerken
 | * **Voer een verkoopadvies-**

**gesprek en beoordeel een verkoopadvies –****gesprek****( blz. 190 .. 192 )*** **Wat voor soorten klanten zijn er ?**
* **Maak een muurkrant over een huisstijl**

**(blz. 127)****Uitwerking 6P’s** |  |
| Week 6 |  | 3.5 Wegen en meten - Wegen en meten - Omrekenen van eenheden3.6 Afrekenen - Kassasystemen - Betalen - Wisselgeld teruggeven - Betalen in een Webshop - Kortings- en waardebonnen3.7 De berekening v.d. kostprijs en de verkoopprijs* Kostprijs
* Opslagpercentage
* Belasting over de toegevoegde waarde
* De verkoopprijs
* Korting

3.8 Het berekenen v.d. kostprijs en  de verkoopprijs* Directe en indirecte

Kosten* Variabele en constante

Kosten* Kostprijs
* Belasting over de toegevoegde waarde
* Verkoopprijs
* Korting

3.9 Een offerte - Wat is een offerte ? - Benodigde gegevens - Algemene voorwaarden | * **Verkoopprijs bepalen**

**( blz. 204 )****( opdracht voorbeeld examen)****Uitleg examen*** **Een factuur maken**

**( 218 .. 219 )** * **Praktijk opdracht:**
* **Streekmand maken**
* **Uitdelen werkboekje eindtoets**
 |  |
| Week 7 |  | **Achterstallig onderhoud** |  |  |
| Week 8 |  |  | **Toets** |  |
|  |  |  |  |  |