|  |
| --- |
| ***De Hardware afdeling****De student maakt een demo ter promotie over een product van de hardware afdeling. Hierbij levert hij een infoblad op waarbij de nodige informatie over het product staat vermeldt.* |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Manager retail **Crebo:** 25502**Cohort:** 2018-20192019-2020**Periode:** 3  |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessen**B1-K1-W2 Beheert de winkelpresentatieB1-K1-W3 Bewaakt de voorraad en besteltB1-K2-W2 Voert verkoopgesprekken en coördineert dezeB1-K2-W3 Maakt artikelen op maat of gebruiksklaarB1-K3-W2 Begeleidt medewerkers bij werkzaamheden |

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

|  |
| --- |
| **Beroepssituatie** |
| Als manager moet je ervoor zorgen dat alles binnen je afdeling/winkel goed verloopt. Het uiteindelijke doel is om zoveel mogelijk omzet te genereren en hierbij ben je van verschillende factoren afhankelijk. Een belangrijk onderdeel hiervan is de informatie die je vertelt over de producten die je verkoopt. Verkoopmedewerkers kunnen klanten overtuigen om het product te kopen. Het is daarom van belang dat je op de hoogte bent van de juiste informatie.  |

|  |
| --- |
| **Doelen van de opdracht** |
| * Kan producten demonstreren;
* Kan klanten informeren over producten;
* Kan klanten enthousiasmeren om tot aankoop over te gaan;
* De student heeft kennis van de producten.
* Kan adviezen uitbrengen om omzet te genereren;
 |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| Klanten enthousiast maken over je producten dat wil je graag! Een belangrijk onderdeel hiervan is de informatie die je vertelt over de producten die je verkoopt. Verkoopmedewerkers kunnen klanten overtuigen om tot aankoop over te gaan. Het is daarom van belang dat je op de hoogte bent van de juiste informatie en dit op de juiste wijze kan demonstreren. **Werkwijze***Voorbereiden*1. Ga in overleg met je begeleider van je leerbedrijf voor welk product je deze opdracht gaat uitvoeren.
2. Verdiep je in het product en vraag de nodige informatie aan je begeleider.

*Uitvoeren* 1. Maak een demo over dit product van de hardware afdeling (gereedschap ), laat in je demo de volgende onderdelen terugkomen (de demo laat je filmen):
* Gebruik van het product;
* Onderhoud;
* Waarom klanten dit product moeten aanschaffen.
1. Lever bij je demo een infoblad waarbij je het product nader beschrijft, het infoblad geef je mee aan de klant zodat ze thuis nog wat naslagwerk hebben. De volgende onderdelen moeten hierop beschreven staan:
* Product
* Gebruik
* Onderhoud
* Kwaliteitsverschillen (denk hierbij aan merken)
* Garantie
* Materiaalgebruik
* Prijs;
1. Je demo en infoblad evalueer je met je begeleider en brengt eventueel verbeteringen aan.

 *Afronden*1. Lever je film en infoblad in bij je opdrachtgever en plaats je beoordeling in CumLaude.
 |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| * Demo
* Gebruik van het product;
* Onderhoud;
* Waarom klanten dit product moeten aanschaffen.
* Infoblad
* Product
* Gebruik
* Onderhoud
* Kwaliteitsverschillen (denk hierbij aan merken)
* Garantie
* Materiaalgebruik
* Prijs.
 |
| **Proceseisen** |
| * Werkt efficiënt en effectief;
* Werkt systematisch en zorgvuldig in redelijk tempo;
* Is enthousiast over een product en kan duidelijk demonstreren en informeren;
* Er is geregeld contact met de opdrachtgever.
 |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Camera;
* Vertegenwoordigers/leerbedrijf/ brochures.
 |