

TAKEN EN DEELTAKEN

TAAK

P/GR/4.1 Verschillen tussen winkelformules benoemen en hiernaar handelen, producten bestellen en bestelde goederen en producten in ontvangst nemen, controleren, verwerken en verzorgen.

DEELTAKEN

1. Verschillen tussen winkelformules benoemen en hiernaar handelen.
3. Op beargumenteerde wijze geschikte inkoopkanalen kiezen bij inkoop van aan de groen sector gerelateerde producten en producten bestellen.
4. Aan de groene sector gerelateerde producten in ontvangst nemen, controleren en verwerken.
5. Aan de groene sector gerelateerde producten in de winkel plaatsen, beheren en verzorgen.

BASISDEEL

KERNTAAK

B1-K1 Maken en verkopen van groene arrangementen.

KENNIS

- Kennis van FIFO-systematiek.
- Kennis van diefstalpreventie.
- Brede kennis van de markt en verschillende doelgroepen.
- Brede kennis van de herkomst (productiewijze en de keten) van producten.
- Brede kennis van de verzorgingsbehoefte van producten.
- Brede kennis van verzorgingsproducten.
- Brede kennis van optimale bewaar- en onderhoudscondities producten.
- Brede kennis van producten en assortiment (naam en kenmerken).

VAARDIGHEDEN

- Kan arbo-wetgeving toepassen
- Kan keuzes maken op basis duurzaamheidsprincipes.
- Kan planmatig werken.

PROFIELDEEL

KERNTAAK

P3-K1 Uitvoeren werkzaamheden rondom in- en verkoop.

KENNIS

- Brede kennis van inkoopkanalen.
- Brede kennis optimale bewaar- en onderhoudscondities.
- Kennis van actuele ontwikkelingen t.a.v. werkzaamheden.
- Brede kennis van producten en assortiment.
- Kennis van (geautomatiseerde) voorraadbeheerssystemen.

VAARDIGHEDEN

- Kan afrekeningsystemen hanteren.
- Kan btw-tarieven toepassen.
- Kan een opslagpercentage toepassen.
- Kan feedback geven.
- Kan keuzes maken op basis van duurzaamheidsprincipes.
- Kan omgaan met branche specifieke software.
- Kan producten verkoop klaar maken (inpakken, etc.)
- Kan registratiesystemen gebruiken.

TAKEN EN DEELTAKEN

TAAK

P/GR/4.2 Ontwerpen, promoten, inrichten en presenteren aan de hand van een winkelformule.

DEELTAKEN

2. Een marketingmix toepassen.
3. Een promotieactiviteit en promotiemateriaal ontwerpen en maken met aan de groene sector gerelateerde producten, passend bij een winkelformule.
4. Een artikelpresentatie ontwerpen en maken met groene producten.
5. Een decoratieve schikking ontwerpen met behulp van steektechnieken in steekschuim
6. Een boeket samenstellen met behulp van een korenschoof bindtechniek
7. Een ontwerp maken voor de inrichting van een ruimte en een ruimte inrichten passend bij de winkelformule, een doelgroep, seizoenen en trends.

BASISDEEL

KERNTAAK

B1-K1 Maken en verkopen van groene arrangementen.

KENNIS

- Kennis van actuele trends en thema's (zoals feestdagen).
- Basiskennis van (basis)principes van groene styling.
- Basiskennis van de markt en verschillende doelgroepen.
- Basiskennis van maatschappelijke ontwikkelingen die van invloed zijn op het maken en verkopen van groene arrangementen.
- Basiskennis van materialen, technieken en gereedschappen en hun toepassing

VAARDIGHEDEN

- Kan kleuren-, vormen- en compositieleer toepassen.
- Kan principes van visual merchandising toepassen.
- Kan stylen met plantaardige en overige materialen.
- Kan verschillende bloemwerkstijlen toepassen.
- Beheerst complexere technieken.

PROFIELDEEL

KERNTAAK

P3-K1 Uitvoeren werkzaamheden rondom in- en verkoop.

KENNIS

- Brede kennis van communicatiestrategieën.
- Brede kennis van ontwikkelingen in de maatschappij en de invloed ervan op vormgeving en styling.
- Brede kennis van producten en assortiment (naam en kenmerken van de producten)
- Brede kennis van trendprognoses.
- Specialistische kennis van de kwaliteitseisen van producten.

VAARDIGHEDEN

- Kan een winkelruimte inrichten.
- Kan keuzes maken op basis van de duurzaamheidsprincipes.
- Kan marketingstrategie bepalen en toepassen.
- Kan onderzoek doen naar trends en ontwikkelingen

TAKEN EN DEELTAKEN

TAAK

P/GR/4.3 Producten verkopen.

DEELTAKEN

1. Een verkoopgesprek voeren afgestemd op de klant en een winkel-formule.
2. Een klant adviseren bij verkoop van aan de groene sector gerelateerde producten.
3. Prijsberekeningen maken.
4. Een offerte maken.
5. Betalingshandelingen verrichten.

BASISDEEL

KERNTAAK

B1-K1 Maken en verkopen van groene arrangementen.

KENNIS

- Brede kennis van markt en verschillende doelgroepen.
- Brede kennis van maatschappelijke ontwikkelingen die van invloed zijn op het verkopen van groene arrangementen.
- Brede kennis van producten en assortiment (naam en kenmerken).
- Brede kennis van verzorgingsproducten.

VAARDIGHEDEN

- Kan de commerciële prijs berekenen.
- Kan klanten (telefonisch) te woord staan.
- Kan verkoopgesprekstechnieken toepassen.

PROFIELDEEL

KERNTAAK

P1-K1 Uitvoeren werkzaamheden rondom de verkoop.

KENNIS

- Brede kennis van communicatiestrategieën
- Brede kennis van producten en assortiment.
- Inzicht in prijs-kwaliteitverhouding.
- Kennis van de prijsstelling van producten.
- Specialistische kennis van kwaliteitseisen van producten.

VAARDIGHEDEN

- Kan btw-tarieven toepassen.
- Kan afrekensysteem hanteren.
- Kan een opslagpercentage bepalen.
- Kan omgaan met branchespecifieke software.
- Kan onderhandelingstechnieken toepassen.
- Kan producten verkoopklaar maken (inpakken, etc.)
- Kan registratiesystemen gebruiken.