

Keuzedeel mbo

# **Bouwmarkt basis**

gekoppeld aan één of  
meerdere kwalificaties mbo

Code

**K0792**

Penvoerder: Sectorkamer handel  
Gevalideerd door: Sectorkamer Handel  
Op: 06-06-2017

# 1. Algemene informatie

|   |
|---|
| D1: Bouwmarkt basis   |
| Studielast  |
| 240   |
| Beroepsvereisten  |
| Nee   |
| Certificaten  |
| Ja  |
| <b>Scholingsbehoefte/landelijke herkenbaarheid</b><br>Dit keuzedeel is als verdieping en verbreding: relevant voor alle werknemers in deze branche die nog niet in het bezit zijn van het branche vakdiploma en werkzoekenden die graag aan de slag willen in deze branche. De Doe Het Zelf branche is niet alleen een interessante branche binnen de detailhandel, ook voor werkzoekenden met een andere achtergrond (als techniek, bouw, installatiewerk e.d.) biedt deze branche baanopties. Daarmee is dit keuzedeel bij uitstek ook geschikt voor werkenden. |
| <b>Ingangsdatum certificaat</b><br>01-08-2017   |
| Gekoppeld aan kwalificatie(s)   |
| Zie bijlage op <a href="http://www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers">www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers</a>   |
| Toelichting   |
| <b>Relevantie van het keuzedeel</b><br>Met het keuzedeel ontwikkelt de beginnend beoefenaar (basis)kennis en vaardigheden om te adviseren over en om te verkopen in de 'Bouwmarktbranche / Doe-het-zelfbranche'. Dit verbreed de inzetbaarheid en het vergroot de kans op werk in de branche.   |
| <b>Beschrijving van het keuzedeel</b><br>Het keuzedeel beschrijft de (basis)kennis over 'gereedschap en ijzerwaren', 'elektra en verlichting', 'sanitair, verwarming en riolering', 'hout en plaat' en 'verf, behang en decoratie' om over dit gedeelte van het assortiment van een bouwmarkt / 'doe-het-zelfwinkel' te kunnen adviseren en om producten te kunnen verkopen.  |
| <b>Branchevereisten</b><br>Nee  |
| <b>Aard van keuzedeel</b><br>Verdiepend   |

## 2. Uitwerking

### D1-K1: Verkoopt bouwmarktproducten

#### Complexiteit

De werkzaamheden van de beginnend beroepsbeoefenaar in een bouwmarkt / 'doe-het-zelfwinkel' ten aanzien van het informeren en adviseren van klanten zijn divers. Ook de onderwerpen waarover hij adviseert en die hij verkoopt kunnen divers zijn, zoals over elektra en over riolering. Hij voert de werkzaamheden uit met inachtneming van bedrijfsspecifieke procedures, regels, waarden en normen. Voor de meeste werkzaamheden gelden standaardwerkwijzen die hij in voorkomende gevallen naar eigen inzicht invult voor steeds wisselende situaties. Voor de werkzaamheden heeft de beroepsbeoefenaar voornamelijk basiskennis, kennis en vaardigheden van de artikelen uit het assortiment nodig. Er is sprake van een afbreukrisico wanneer verkeerde informatie en/of een verkeerd advies wordt gegeven.

#### Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar is verantwoordelijk voor de kwaliteit van zijn eigen werk. Hij heeft een uitvoerende en een adviserende rol. Hij voert zijn informerende en verkopende taken zelfstandig uit binnen de kaders van het bedrijf. Het werken vindt onder toezicht en verantwoordelijkheid van een leidinggevende plaats.

#### Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft basiskennis van het ontstaan van de bouwmarktbranche/'doe-het-zelfbranche'.
- heeft basiskennis van persoonlijke beschermingsmiddelen.
- heeft basiskennis van veelvoorkomende meetprincipes.
- heeft basiskennis van veelvoorkomende fouten en vergissingen van klanten met het assortiment van een bouwmarkt/'doe-het-zelfwinkel'.
- heeft kennis van veelvoorkomende risico's van het werken met het assortiment van een bouwmarkt/'doe-het-zelfwinkel'.
- heeft basiskennis van veel voorkomende elektrische storingen, zoals kortsluiting.
- heeft basiskennis van CV-ketels en (alternatieve) vormen van verwarming.
- heeft basiskennis van montage- en verbindingstechnieken.
- heeft basiskennis van duurzaamheid binnen de bouwmarktenbranche/'doe-het-zelfbranche'.
- heeft kennis van veelgebruikte begrippen en vaktaal van gereedschap en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie.
- heeft kennis van commerciële processen in de bouwmarkt / 'doe-het-zelfwinkel'.
- heeft kennis van (maatschappelijke) trends en ontwikkelingen in de bouwmarktbranche/'doe-het-zelfbranche'.
- heeft kennis van de assortimentsopbouw van gereedschap en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie.
- heeft productkennis van gereedschap en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie.
- heeft kennis van inbouw in een wand en opbouw op een wand van elektra, zoals de invloed van luchtvochtigheid, het (af)monteren van schakelpunten en het aanbrengen van bedradingen.
- heeft kennis van veelvoorkomende installaties en de bijbehorende schakelmateriaal, zoals zwakstroominstallatie, alarminstallatie en tuininstallatie.
- heeft kennis van keurmerken van gereedschap en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie.
- heeft kennis van verkoopvoorwaarden van gereedschap en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie.
- kan veelgebruikte vaktermen op het gebied van gereedschap en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie, op onder andere verpakkingen en in een gesprek met een klant, herkennen en uitleggen.
- kan veelverkochte gereedschappen en ijzerwaren - elektra en verlichting - sanitair, verwarming en riolering - hout en plaat - verf, behang en decoratie (veilig) bedienen / demonstreren.
- kan contactuele en sociale vaardigheden toepassen.
- kan, in geval van verkoop, de FIFO-methode hanteren.
- kan vaktechnische berekeningen maken, zoals warmtecapaciteit van een ruimte en de belasting van een elektriciteitsnetwerk.
- kan veelvoorkomende elektrische storingen traceren.

### Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar inventariseert de koop- en/of informatiebehoefte van de klant. Hij achterhaalt voor wie bouwmarktproducten bedoeld zijn en luistert, vat samen en stelt vragen om de klantvraag verder te verduidelijken. Op basis van antwoorden geeft hij advies over het assortiment in het algemeen en over bouwmarktproducten in het bijzonder en beantwoordt vragen van klanten. Desgewenst informeert hij de klant, zoals over risico's en toepassingsmogelijkheden en geeft zondig een demonstratie. Hij zet zijn assortiments- en productkennis in om te klant te overtuigen om tot aanschaf over te gaan. Tevens deelt hij zijn expertise over het assortiment met collega's.

### Resultaat

De klant is op een passende, vakkundige en betrouwbare manier geadviseerd over bouwmarktproducten.

### Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- stelt zich actief op door met verschillende vraagtechnieken alle relevante informatie te achterhalen voor het passende advies.
- toont inzicht in het bouwmarktassortiment en relateert vlot de mogelijkheden aan de vraag en situatie van de klant.
- gaat integer om met de informatie die de klant verstrekt.
- legt begrijpelijk aan de klant de toepassing van bouwmarktproducten uit en waarschuwt voor eventuele risico's of nadelen.
- informeert de klant met behulp van parate kennis van productkenmerken en merkenkennis en verstrekt een juist advies dat commercieel verantwoord is en aansluit bij de behoefte en het kennisniveau van de klant.
- stemt zijn advies af op de informatiebehoefte en het kennisniveau van de klant.
- Draagt zijn kennis en expertise over aan collega's door duidelijke uitleg of antwoord op vragen over bouwmarktproducten te geven.

De onderliggende competenties zijn: Overtuigen en beïnvloeden, Presenteren, Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Instructies en procedures opvolgen, Samenwerken en overleggen