

Keuzedeel mbo

Verkopen in de cosmeticabranche

gekoppeld aan één of
meerdere kwalificaties mbo

Code

K0839

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

1. Algemene informatie

D1: Verkopen in de cosmeticabranche

Studielast

240

Beroepsvereisten

Nee

Certificaten

Nee

Gekoppeld aan kwalificatie(s)

Zie bijlage op www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers

Toelichting

De verkoper in de cosmeticabranche beperkt zich tot verkoop van en advies over voedingsstoffen/-supplementen en diverse verzorgende producten voor zover deze niet behoren tot de zogenoemde UAD (Uitsluitend Apotheek en Drogisterij) geneesmiddelen.

Relevantie van het keuzedeel

Met het keuzedeel ontwikkelt de beginnend beroepsbeoefenaar onder andere branchespecifieke kennis en vaardigheden. Dit verbreedt de inzetbaarheid en het vergroot de kans op werk in de cosmeticabranche.

Beschrijving van het keuzedeel

Het keuzedeel gaat over het ontwikkelen van kennis, vaardigheden en beroepshouding die nodig zijn bij het verkopen van en het adviseren over voedingsstoffen, cosmetica- en parfump producten voor het verzorgen van huid, haar en nagels, bij het begeleiden van klanten en voor het doorverwijzen naar een gespecialiseerde collega.

Branchevereisten

Nee

Aard van keuzedeel

Verdiepend

2. Uitwerking

D1-K1: Verkoopt voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten

Complexiteit

De verkopende en adviserende werkzaamheden van de beginnend beroepsbeoefenaar zijn doorgaans standaard en routinematig van aard. De onderwerpen waarover hij informeert en adviseert kunnen divers zijn, zoals het gebruik van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten. Hij voert de werkzaamheden met inachtneming van bedrijfsspecifieke procedures, regels, waarden en normen uit. De werkzaamheden worden beïnvloed en bepaald door met name de adviesgerichte vragen en wensen van klanten. Hiervoor zijn overwegend basiskennis en vaardigheden nodig. Er is sprake van een afbreukrisico wanneer verkeerde informatie en/of een verkeerd advies niet op tijd ontdekt wordt.

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 taken rondom het verkopen van en het adviseren over voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten zelfstandig binnen de kaders van de onderneming uit. Het werken vindt onder toezicht en verantwoordelijkheid van een leidinggevende plaats.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft basiskennis van functies van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten, zoals reinigen, beschermen, verzorgen en corrigeren.
- heeft basiskennis van gebruikers en de belangrijkste doelgroepen van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten, zoals kinderen, volwassenen en professionals.
- heeft basiskennis van decoratieve cosmetica, zoals gezichtsvormen en kleurenleer.
- heeft basiskennis van productgroepen van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten, zoals deodorant, geuren, haarverzorging, huidverzorging, mondverzorging en zeep.
- heeft basiskennis van grondstoffen en ingrediëntgroepen van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten, zoals fluoride, geurstof, kleurstof en conserveermiddelen.
- heeft basiskennis van merken van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten.
- heeft basiskennis van veelvoorkomende problemen met haar, huid, handen en nagels.
- heeft basiskennis van veelvoorkomende manieren van het verzorgen van haar, huid, handen en nagels.
- heeft basiskennis van een kassacheck op zelfzorggeneesmiddelen.
- heeft basiskennis van hand- en nagelverzorging.
- heeft basiskennis van spijsverteringsproblemen.
- heeft basiskennis van zonbescherming.
- heeft basiskennis van homeopathie, zoals basisprincipes en werkzame stoffen.
- heeft basiskennis van fytotherapie.
- heeft basiskennis van voedingssupplementen, voedingswijzers, anti-oxydanten, vitaminen en mineralen.
- heeft basiskennis van zelfzorg en drogisterijwetgeving, zoals algemene regels, wettelijke bepalingen en zelfzorgstandaarden.
- heeft basiskennis van trends in voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten.
- heeft basiskennis van natuurlijke en synthetische cosmetica.
- heeft basiskennis van veelvoorkomende risico's voor klanten bij gebruik van voedingsstoffen en verzorgende producten
- heeft basiskennis van verkoopvoorwaarden van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten.
- kan de privacy van de klant respecteren.
- kan contactuele en sociale vaardigheden toepassen.
- kan productbeleving binnen de cosmeticabranche overbrengen.
- kan veel gebruikte vaktermen op het gebied van voedingsstoffen, cosmetica- en parfumproducten, op onder andere verpakkingen en in een gesprek met een klant, herkennen en uitleggen.
- kan klanten naar een gewenst product begeleiden.
- kan een afweging maken om hulp van een collega in te schakelen en/of om een klant door te verwijzen.

D1-K1-W1: Adviseert klanten over producten van de cosmeticabranche

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar inventariseert de koop- en/of informatiebehoefte van de klant. Hij achterhaalt voor wie de voedingsstoffen, en/of cosmetica- en/of parfumproducten bedoeld zijn en luistert, vat samen en stelt vragen om de klantvraag

D1-K1-W1: Adviseert klanten over producten van de cosmeticabranche

verder te verduidelijken. Op basis van antwoorden geeft hij advies over het assortiment in het algemeen en over voedingsstoffen, en/of cosmetica- en/of parfumproducten in het bijzonder en beantwoordt vragen van klanten. Indien van toepassing informeert hij de klant over eventuele risico's en toepassingsmogelijkheden van producten, en geeft op verzoek een demonstratie. Hij zet zijn assortiments- en productkennis in om te klant te overtuigen om tot aanschaf over te gaan. In voorkomende gevallen verwijst hij de klant door, bijvoorbeeld naar een gespecialiseerde collega of een (huid)arts.

Resultaat

De klant is een passend, vakkundig en betrouwbaar advies over voedingsstoffen, cosmetica- en/of parfumproducten gegeven.

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 assortiment 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 voedingsstoffen, cosmetica- en/of parfumproducten uit en waarschuwt tijdig 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 dat aansluit bij de behoefte en het kennisniveau van de klant.
- stemt zijn advies af op de informatiebehoefte en het kennisniveau van de klant.

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