

Verkoopmedewerker Optiek

Beroepsbeschrijving

De verkoopmedewerker optiek werkt in de verkoopruimte van een optiekbedrijf. Daar observeert hij de binnenkomende klant en bepaalt hij het moment van benaderen. Hij is in staat klanten te adviseren over verschillende typen (zonne)brillenglazen en (zonne)brilmonturen, voorhangers en clipovers. Ook als het gaat om mode-specifieke eigenschappen van optische artikelen. Uiteindelijk stuurt hij zonder dwang aan op verkoop, door actief met voorstellen te komen die aansluiten op de wensen van de klant. Belangrijk is wel dat de servicegerichte en enthousiaste verkoopmedewerker optiek bij elk klantcontact kan beoordelen welk advies hij moet geven, en wanneer de klant beter geholpen kan worden door een meer ervaren collega, zoals de opticien. Hij moet dus in staat zijn kennis toe te passen en beperkingen in de eigen kennis te signaleren.

Kerntaken en werkprocessen

Voert voorbereidende handelingen op refractie uit

- Automatische (non-)contact tonometrie uitvoeren
- Automatische refractie uitvoeren
- Verzamelen van basisinformatie met de klant

Verricht verkoop- en advieswerkzaamheden

- Bril afleveren
- Contactlensinstructie geven
- Klantbestelling administreren en afrekenen
- Met klachten omgaan
- Over optische aspecten informeren
- Verkoop- en adviesgesprek voeren

Voert assortimentsbeheer uit

- Levering en retouren verwerken en controleren
- Trends en ontwikkelingen bijhouden
- Voorraad opnemen en artikelen bestellen

Sectorkamer
specialistisch
vakmanschap

Crebo
25632

Niveau
2

In deze leaflet
beschrijven we de
inhoud van een mbo-
beroep. Zo weet u wat
u van iemand mag
verwachten die
gediplomeerd is in dit
vakgebied.