

Verantwoordingsinformatie, behorend bij het
kwalificatiedossier mbo:

Verkoop Mobiliteitsbranche

Kwalificaties

- » **Verkoopadviseur Mobiliteitsbranche**
- » **Verkoopmanager Mobiliteitsbranche**

Geldig vanaf

01-08-2015

Penvoerder: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem
Gevalideerd door: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem
Op: 20-11-2015

Inhoudsopgave

Het kwalificatiedossier kan een verwijzing bevatten naar de volgende (verantwoordings-)informatie. Dit is geen onderdeel van de kwalificatie-eisen.

<u>Verantwoordingsinformatie</u>	4
<u>1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)</u>	4
<u>2. Examenprofielen</u>	4
<u>3. Arbeidsmarktinformatie</u>	4
<u>4. Trends en ontwikkelingen</u>	4
<u>5. Beroepsvereisten</u>	5
<u>6. Bijzondere vereisten</u>	5
<u>7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen</u>	5
<u>8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs</u>	5
<u>9. Onderhoudsagenda</u>	6
<u>10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie</u>	6
<u>11. Betrokkenen</u>	7
<u>12. Verblijfsduur 4 jarig</u>	7
<u>13. Aanvullende informatie</u>	7
<u>14. Certificaten</u>	7

Verantwoordingsinformatie

1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)

Het kwalificatiedossier Verkoop Mobiliteitsbranche is gebaseerd op de volgende beroepscompetentieprofielen:

- [BCP Verkoopadviseur Bedrijfsauto](#)
- [BCP Verkoopadviseur Personenauto](#)
- [BCP Verkoopadviseur Bedrijfsauto's](#)
- [BCP Verkoper Personenauto](#)
- [BCP Motorfiets](#)

2. Examenprofielen

<http://kwalificaties.s-bb.nl/Handlers/CohortOutputLibrary.ashx?linkcode=9>

3. Arbeidsmarktinformatie

De opleidingen Verkoopadviseur en Verkoopmanager vinden plaats in de BOL- en de BBL-variant. Het blijkt voor beide lastig een leerbaan/stageplek te vinden. Voor de Verkoopadviseur valt opnieuw een forse daling waar te nemen ten opzichte van vorig jaar. Voor de Verkoopmanager ziet het er procentueel beter uit, maar het gaat om zeer bescheiden absolute aantallen (van 0 naar 8). De voornaamste redenen voor bedrijven om geen leer- en stageplekken aan te bieden zijn:

- fulltime vacature (vijf dagen)
- ervaring vereist
- geen tijd voor begeleiding.

De vraag naar gediplomeerd personeel vertoont hetzelfde beeld: een sterke daling voor beide kwalificaties ten opzichte van vorig jaar.

4. Trends en ontwikkelingen

Wetgeving en regelgeving

Niet van toepassing.

Ontwikkelingen in de beroepsuitoefening

De mobiliteitsbranche is continu in beweging als gevolg van nieuwe technologische mogelijkheden, maatschappelijke ontwikkelingen en veranderingen op het gebied van wet- en regelgeving. Deze ontwikkelingen zorgen voor veranderingen binnen de verschillende afdelingen in het autobedrijf en de dagelijkse beroepspraktijk van de medewerkers. Dit leidt tot verdergaande professionalisering van de bedrijven. Klantgerichtheid, efficiency en nieuwe serviceconcepten zijn hierbij kernbegrippen.

Gevolgen crisis

Door de crisis wordt lastiger om omzet, efficiëntie en productie te halen. De verantwoordelijkheden voor de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche liggen vanuit kostenoverwegingen tegenwoordig hoger dan vroeger. Specifiek voor de Verkoopmanager Mobiliteitsbranche betekent dit in de functie meer nadruk op inzicht in transactieresultaten en urenverantwoording. Acties van importeurs volgen elkaar steeds sneller op en worden steeds ingewikkelder. De Verkoopmanager Mobiliteitsbranche dient hiervan op de hoogte te zijn.

Internet

Door de opkomst van internet speelt zich veel meer af buiten de showroom. Door internet wordt de handel transparant en zijn de prijzen zichtbaar. Klanten hebben meer inzicht, zijn veeleisender en mondiger geworden. Tegenwoordig moet de Verkoopadviseur of Verkoopmanager Mobiliteitsbranche klanten veel pro-actiever benaderen dan vroeger. Het is belangrijk geworden dat de Verkoopadviseur of Verkoopmanager Mobiliteitsbranche een gevoel bij de klant creëert, zodat klanten het de Verkoopadviseur of Verkoopmanager Mobiliteitsbranche 'gunnen'. Gevolg van deze ontwikkelingen zijn dat de Verkoopadviseur of Verkoopmanager Mobiliteitsbranche ook op de hoogte moet zijn van alle digitale mogelijkheden. Het is belangrijk om als bedrijf herkenbaar te zijn op internet. Ook wordt de marktsituatie van Europa transparanter. Op dit moment worden veel auto's geëxporteerd, met name jonge auto's met veel gereden kilometers. Bedrijven spelen hierop in. Ze proberen op een creatieve wijze wat extra's te verdienen.

Toename van complexiteit

Een andere ontwikkeling is dat de techniek in hoog tempo verandert. Er ontstaat een toenemende complexiteit van technologie in de auto's. Zo veranderen de aandrijftechnieken (hybride en elektrisch) en komen er steeds meer kleinere motoren met meer vermogen. De Verkoopadviseur of Verkoopmanager Mobiliteitsbranche moet op de hoogte zijn van de ontwikkelingen en de techniek die erachter schuilt. Hij moet immers de klant hierover op de juiste wijze kunnen voorlichten. Zijn kennis hierover moet up to date zijn.

Duurzaamheid

Ten slotte worden de milieu-eisen vanuit de overheid (minder CO2 uitstoot, afval scheiden, energiebesparend werken) steeds

strenger. De markt wordt gedomineerd door de energielabels van de overheid. Belastingvoordelen voor duurzame en zuinige auto's geven een sterke sturing aan het koopgedrag. Concurrenten spelen hierop in en brengen ook steeds nieuwe modellen uit.

5. Beroepsvereisten

N.v.t.

6. Bijzondere vereisten

Verkoopadviseur Mobiliteitsbranche

Nee

Verkoopmanager Mobiliteitsbranche

Nee

7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen

Voor niveau 4 opleidingen gelden reeds de generieke eisen voor Engels. De Paritaire Commissie acht het niet wenselijk deze eisen aan te vullen met beroepsgerichte eisen. Dit zou een te grote druk leggen op de onderwijs- en toetscapaciteit van de onderwijsinstellingen binnen de beschikbare lesuren.

Voor niveau 3 heeft de Paritaire Commissie besloten om voor de commerciële en management-dossiers beroepsgericht Engels (Lezen B1 en Gesprekken voeren A2) verplicht te stellen. Documentatie en vakliteratuur zijn immers in veel gevallen slechts in het Engels beschikbaar en ook in de vervolgoopleidingen in het hbo speelt het Engels een belangrijke rol. Het beroepsgerichte element is bij Vakken en Vaardigheden geborgd door de formulering 'relevant' en 'op zijn vakgebied'.

Duits is niet meer opgenomen, maar kan wel als Keuzedeel worden aangeboden, wanneer daar regionaal behoefte aan blijkt.

De ERK-niveaus sluiten aan bij de ERK-niveaus van de vorige generatie dossiers.

Verkoopadviseur Mobiliteitsbranche

Engels					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreeken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1		x			
A2		x	x		
A1		x	x		

8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs

Binnen het mbo is het mogelijk om na de opleiding Verkoopadviseur op niveau 3 door te stromen naar een niveau 4 opleiding, zoals Verkoopmanager of Aftersalesmanager.

De Verkoopmanager kan op niveau 4 een tweede diploma op niveau 4 behalen. Daarnaast zijn er verschillende mogelijkheden om naar het hbo door te stromen:

Voltijd

Vanaf niveau 4 Verkoopmanager is doorstroommogelijk naar het hbo, bijvoorbeeld de opleiding Autotechniek.

Deeltijd

De deeltijd route is bedoeld voor studenten die hun studie willen combineren met de praktijk. Vaak is er in de opleiding een keuze tussen een technische en een technisch commerciële richting.

Docentenopleiding

Daarnaast zijn er deeltijd en voltijd hbo-opleidingen die opleiden voor het beroep van docent motorvoertuigentechniek. Voor studenten van mbo-niveau 4 duurt de deeltijdopleiding voor docent motorvoertuigentechniek 4 jaar en voor studenten van mbo-niveau 3 duurt de deeltijdopleiding 5 jaar. Delen van de hbo-opleiding kunnen duaal uitgevoerd worden.

Duale route

De duale route is bedoeld voor studenten die hun studie willen combineren met de praktijk en duurt vier jaar. De hogescholen die in Nederland de opleiding Autotechniek aanbieden zijn: Fontys Hogeschool, Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en de Hogeschool Rotterdam. De hogescholen hebben een specialisatie/ doorstroomrichting op het gebied van management. De opleiding tot docent

motorvoertuigentechniek wordt aangeboden door Fontys Hogeschool, de Hogeschool Rotterdam, Hogeschool Windesheim en NHL Hogeschool. Met het mbo-diploma;Verkoopmanager bestaat de mogelijkheid van een verkort traject in het hbo, soms wordt hiermee al op het mbo gestart.

Associate Degree

Daarnaast biedt een aantal hogescholen een tweejarig onderwijsprogramma in deeltijd aan, namelijk de Associate Degree. Het AD programma ligt tussen niveau van mbo en hbo en duurt twee jaar. Op de website van de betreffende hogeschool of bij de studietoelating/decaan van het mbo is meer informatie over de verschillende opleidingen en minors verkrijgbaar. Binnen de mobiliteitsbranche zijn er diverse doorstroommogelijkheden van de Verkoopmanager tot Commercieel Directeur of Directeur/Bedrijfsmanager.

9. Onderhoudsagenda

Onderwerp	Actie	Wie	Wanneer
Onderhoud kwalificatiedossier: - uitvoerbaarheid dossier in MBO	Vanaf het moment dat dit dossier in het onderwijs gebruikt gaat worden, valt het monitoren van de uitvoerbaarheid van dossiers onder de verantwoordelijkheid van SBB. Op dit moment is nog niet bekend hoe SBB dit gaat monitoren.	SBB in samenwerking met scholen.	Vanaf 2015 wordt deze taak waargenomen door SBB.
Onderhoud kwalificatiedossier: - onderzoek klanttevredenheid	Vanaf het moment dat dit dossier in het onderwijs gebruikt gaat worden, valt het monitoren van de klanttevredenheid bij de afnemers kwalificatiestructuur onder de verantwoordelijkheid van SBB. Op dit moment is nog niet bekend hoe SBB dit gaat onderzoeken.	SBB	Vanaf 2015.
Onderhoud kwalificatiedossier: - actualiteit in het dossier.	Vanaf het moment dat dit dossier in het onderwijs gebruikt gaat worden, valt het monitoren van de actualiteit in het dossier onder de verantwoordelijkheid van SBB. Op dit moment is nog niet bekend hoe SBB dit gaat monitoren.	SBB	Vanaf 2015.
Onderhoud kwalificatiedossier: - aansluiting bij vmbo en hbo.	Vanaf het moment dat dit dossier in het onderwijs gebruikt gaat worden, valt het monitoren van de aansluiting vmbo-mbo-hbo onder de verantwoordelijkheid van SBB. Op dit moment is nog niet bekend hoe SBB dit gaat afstemmen.	SBB	Vanaf 2015.
Evaluëren beschrijving vakkennis en vaardigheden in het dossier volgens het format.	Gebruikers bevragen of de beschrijving van vakkennis en vaardigheden tot moeilijkheden heeft geleid bij de vormgeving van het onderwijs.	Tot medio 2015 door Innovam, daarna door SBB.	Vanaf moment van vaststelling door het ministerie van OCW: impactanalyse wordt oktober 2014 verwacht.
Onderhoudscyclus Beroepscompetentieprofielen	BCP's onderzoeken op actualiteit en op verwantschap met andere verkoopkwalificaties in de kwalificatiestructuur.	De verantwoordelijke branche in afstemming met Innovam en de paritaire commissie	Jaarlijks

10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie

Categorie	Kruis aan welke categorie van toepassing is :	Omschrijving
Categorie 1: Nieuw dossier		Dit dossier zat voorheen niet in de kwalificatiestructuur. Nadere toelichting is niet nodig.
Categorie 2: Nieuwe elementen	x	Dit betreft sterk gewijzigde dossiers waarop de Toetsingskamer een ingangstoets heeft uitgevoerd. Er is sprake van nieuwe of samengevoegde kwalificaties, certificeerbare eenheden, bcp's, etc. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 3: Wijzigingen		Er zijn zaken gewijzigd in een bestaand dossier. Bijvoorbeeld inhoudelijke wijzigingen in de kerntaakbeschrijving of de werkprocessen. Ook kleinere wijzigingen, zoals het toevoegen van matrices voor rekenen/wiskunde, het herstellen van spelfouten, herformuleringen die geen betekenisverschillen inhouden en beperkte tekstuele

		wijzigingen vallen hieronder. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 4: Ongewijzigd		Dossier is volledig ongewijzigd. Nadere toelichting is niet nodig.

Dit dossier is een samenvoeging van twee afzonderlijke dossiers: Verkoopadviseur Mobiliteitsbranche en Verkoopmanager Mobiliteitsbranche.

11. Betrokkenen

Dit kwalificatiedossier is ontwikkeld door de Innovam Groep, afdeling Innovam Consult.

Werkgroepen:

Ontwikkelaars van Innovam Consult, functionarissen uit het bedrijfsleven en docenten ROC.

Paritaire Commissie:

Onderwijs: drie vertegenwoordigers uit directies van Regionale Opleidingscentra (ROC).

Bedrijfsleven: één ondernemer Mobiliteitsbranche, één vertegenwoordiger namens branchevereniging Bovag en één vertegenwoordiger namens de vakbonden.

De Paritaire Commissie heeft een centrale rol in vormgeving van de kwalificatiestructuur van de verschillende kenniscentra. Het zorgen voor afstemming en draagvlak bij de achterbannen (beroepsonderwijs en bedrijfsleven) is bij uitstek een taak van de Paritaire Commissie en inmiddels ook wettelijk zo geregeld (artikel 9.2.1., lid 3 WEB).

Vmbo en HBO zijn niet betrokken geweest bij de ontwikkeling van dit dossier. Vanuit het kenniscentrum is wel samenwerking met het Platform Vmbo-Mobiliteit en worden de ontwikkelingen in het HBO gevolgd.

SBB

De SBB is opdrachtgever voor de hervorming van de kwalificatiestructuur. Belangrijk is dat de opdrachtgever heldere kaders stelt. De opdrachtgever regelt via de 'Toetsingskamer' tevens de toetsing van de opgeleverde producten. Er vindt zeer regelmatig afstemming plaats tussen SBB/Toetsingskamer en het kenniscentrum over kaders en toetsing.

Expertcommissies en Gebruikerstests

Bij deze gelegenheden zijn de conceptversies van het dossier besproken met afvaardigingen uit onderwijs en bedrijfsleven. Daarbij is het dossier beoordeeld op inhoud, toetsbaarheid, uitvoerbaarheid en herkenbaarheid.

Regionale Arbeidsmarktcommissies

In de Regionale Arbeidsmarktcommissies (RAC) worden, indien relevant, ontwikkelingen in de kwalificatiedossiers en/of beroepscompetentieprofielen ter toetsing voorgelegd aan de leden. De RAC's kunnen ook startpunt zijn van nieuwe ontwikkelingen in de kwalificatiestructuur, zoals bijvoorbeeld het geval was in de ontwikkeling van twee nieuwe kwalificaties in het kwalificatiedossier Gemotoriseerde Tweewielers.

12. Verblijfsduur 4 jaar

N.v.t.

13. Aanvullende informatie

N.v.t.

14. Certificaten

N.v.t.