beroepsonderwijs bedrijfsleven

Keuzedeel mbo

Voorbereiding jachtmakelaardij

Code

K1285

Ontwikkeld door: ROC Friesepoort, HISWA-RECON, NBMS
Penvoerder: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem

1. Algemene informatie

D1: Voorbereiding jachtmakelaardij
Studielast
480
Beroepsvereisten
Nee
Certificaten
Nee
Ontwikkeld voor kwalificatie(s)
Zie bijlage op www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers
Toelichting

Relevantie van het keuzedeel
De watersportbranche heeft steeds meer behoefte aan goed opgeleide, gecertificeerde jachtmakelaars met up-to-date kennis en vaardigheden van zowel techniek, commercie als bemiddeling. Er is momenteel geen kwalificatie die opleidt tot gecertificeerd jachtmakelaar. Wel is het mogelijk om na een afgeronde (technische) mbo-niveau 4 opleiding (bijvoorbeeld engineer maritieme techniek en de nautische opleidingen niveau 4) deel te nemen aan een vervolgtraject welke opleidt tot gecertificeerd Jachtmakelaar (gecertificeerd door NBMS). Voor toelating tot de opleiding tot gecertificeerd jachtmakelaar moet een minimaal niveau van kennis en vaardigheden betreffende techniek, commercie en bemiddeling zijn behaald. Met dit keuzedeel wordt de beginnend beroepsbeoefenaar voorbereid op het minimale niveau van kennis en vaardigheden betreffende commercie en bemiddeling. Hierdoor wordt de kans op succesvolle doorstroom naar de opleiding tot gecertificeerd jachtmakelaar groter. Na het behalen van dit keuzedeel kan een beginnend beroepsbeoefenaar zich inschrijven bij de NBMS voor de opleiding tot gecertificeerd jachtmakelaar.

Beschrijving van het keuzedeel
In dit keuzedeel leert de beginnend beroepsbeoefenaar over verschillende aspecten die komen kijken bij de functie en het werkveld van de jachtmakelaar. De beginnend beroepsbeoefenaar leert in dit keuzedeel onder anderen klanten te werven voor bemiddeling bij de verkoop van een vaartuig, bemiddelden bij de verkoop van een vaartuig, de waarde van het vaartuig bepalen en de verkoop afronden. Ook leert hij/zij over de rollen van de makelaar en de taxateur in de watersportbranche, bemiddelingsvoorwaarden en het toepassen van verkooptechnieken.

Branchevereisten
Nee

Aard van keuzedeel
Verbredend

2. Uitwerking

D1-K1: Bemiddelt bij de aan- en verkoop van een vaartuig

Complexiteit

Een deel van de werkzaamheden van de beginnende beroepsbeoefenaar betreft routinematige handelingen, die volgens een vaste procedure worden uitgevoerd (bijvoorbeeld presenteren van het vaartuig en afronden van de verkoop). De complexiteit van de werkzaamheden zit met name in de variatie aan vaartuigen waarmee hij te maken krijgt en de verschillende betrokken partijen waartussen hij moet bemiddelen. De goede informatievoorziening op internet zorgt ervoor dat de betrokken partijen zich steeds beter kunnen informeren over het product. De betrokken partijen worden hierdoor veeleisender. Daarnaast heeft de beginnende beroepsbeoefenaar te maken met de grilligheid van de markt en wetgeving. Hiervoor heeft hij/zij onder anderen kennis nodig van de juridische positie van de makelaar, zijn/haar rol in het samenspel tussen verkoper-koper en de aankoopexpert, omgangsvormen in het contact met zakelijke/particuliere klanten kunnen toepassen en een taxatie van een vaartuig kunnen maken.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar is medeverantwoordelijk voor de bemiddeling bij de aan- en verkoop van een vaartuig waarbij hij/zij onder begeleiding van een gecertificeerd jachtmakelaar werkt. Hij/zij bereidt zijn eigen werkzaamheden voor, voert deze uit en legt verantwoording af aan een gecertificeerd jachtmakelaar. De beginnend beroepsbeoefenaar werkt samen met gelijken, gecertificeerd jachtmakelaars en externen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft kennis van de rollen van de makelaar en de taxateur in de watersportbranche
- heeft kennis van de juridische positie van de makelaar en kent zijn rol in het samenspel tussen verkoper-koper en de aankoopexpert
- heeft kennis van de toepassing van de bemiddelingsvoorwaarden, bemiddelingsopdracht, koop- en verkoopovereenkomst en de akte van levering
- heeft kennis van de voorziening derde gelden en toepassing in de makelaarspraktijk
- heeft kennis van Btw-regelgeving bij koop en verkoop binnen en buiten de EU
- heeft algemene juridische kennis m.b.t. het overeenkomstenrecht en eigendomsrecht
- heeft kennis van nautische / technische wetgeving die van toepassing is op het werkveld van de makelaar
- heeft kennis van douanebepalingen
- heeft kennis van de rol en functie van een expert bij een aankoopkeuring
- heeft kennis van de registratie van vaartuigen bij het kadaster
- heeft kennis van diverse keuringsinstanties voor vaartuigen en hun rol

- kan ICT-vaardigheden toepassen
- kan digitale systemen gebruiken voor het opzoeken van (verkoop)informatie
- kan afspraken schriftelijk correct vastleggen
- kan omgangsvormen in het contact met zakelijke/particuliere klanten toepassen
- kan overleggen met collega's, leveranciers, verkoper en koper.
- kan verkooptechnieken toepassen
- kan verkoopvoorwaarden toepassen
- kan financiële regelgeving toepassen bij bemiddeling
- kan digitale verkoopkanalen inzetten bij bemiddeling

D1-K1-W1: Werft klanten voor bemiddeling bij verkoop van een vaartuig en stelt een bemiddelingsovereenkomst op

Omschrijving

De beginnende beroepsbeoefenaar volgt en registreert potentiële verkopende partijen. Dit kan gaan om nieuwe potentiële verkopende partijen en/of potentiële verkopende partijen waarmee al eerder is samengewerkt. De beginnend beroepsbeoefenaar benadert de partijen voor bemiddeling bij het verkopen van een vaartuig. Hij/zij verzamelt zoveel mogelijk informatie over het vaartuig en adviseert de verkopende partij over de verkoopstrategie. De beginnend beroepsbeoefenaar stelt een bemiddelingsovereenkomst op inclusief gemaakte afspraken tussen de makelaar en de verkopende partij. Hij/zij laat de overeenkomst ondertekenen door de verkopende partij.

Resultaat

D1-K1-W1: Werft klanten voor bemiddeling bij verkoop van een vaartuig en stelt een bemiddelingsovereenkomst op

Potentiële verkopende partijen zijn benaderd en geregistreerd. De verkopende partij is geadviseerd over de verkoopstrategie en de bemiddelingsovereenkomst is ondertekend.

Gedrag

De beginnende beroepsbeoefenaar:
-adviseert de verkopende partij over de te volgen verkoopstrategie op basis van verzamelde informatie;
-communiceert de bemiddelingsovereenkomst helder en duidelijk aan de verkopende partij;
-stelt nauwkeurig een bemiddelingsovereenkomst op volgens bedrijfsprocedures;
-registreert zijn contacten met de verkopende partij zorgvuldig in het klantenbeheersysteem.
De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Relaties bouwen en netwerken, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten

D1-K1-W2: Bepaalt de waarde van een vaartuig

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar verzamelt (technische) informatie en documentatie over het vaartuig en inventariseert deze. Hierbij kan gedacht worden aan het scheepsdossier, de onderhoudshistorie, informatie over eerdere verkopen van soort gelijke vaartuigen en aanbod van vergelijkbare schepen op de huidige markt. Hij/zij controleert de staat waarin het vaartuig verkeert. Daarnaast schouwt hij/zij het vaartuig fysiek en stelt een specificatielijst op volgens bedrijfsprocedures. De beginnend beroepsbeoefenaar bepaalt de waarde van het vaartuig en vervolgens adviseert hij/zij de verkopende partij over de te hanteren vraagprijs.

Resultaat

De waarde van het vaartuig is bepaald en de verkopende partij is geadviseerd over de te hanteren vraagprijs.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:
-verzamelt en inventariseert de (technische) informatie en documentatie nauwkeurig waardoor hij/zij een volledig beeld krijgt van het vaartuig.
-controleert zorgvuldig of het scheepsdossier compleet is met betrekking tot eigendomsrecht, BTW, CE, registraties (Kadaster, RDW), eventueel gevestigde schulden, verzekering etc.;
-bepaalt zorgvuldig en marktconform de waarde van het vaartuig op basis van verzamelde informatie en documentatie, de schouwing van het vaartuig en opgestelde specificatielijst;
-stelt nauwkeurig een volledige specificatielijst van het schip.
De onderliggende competenties zijn: Ethisch en integer handelen, Vakdeskundigheid toepassen, Onderzoeken

D1-K1-W3: Presenteert een vaartuig, organiseert bezichtigingen en brengt een koop tot stand

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar presenteert het vaartuig in de jachthaven en/of verkoopruimte en/of digitaal. Hij/zij beantwoordt informatieaanvragen en organiseert bezichtigingen. Daarnaast spreekt hij/zij biedingen door met de verkopende partij. Hij/zij bemiddelt bij het tot stand komen van prijsovereenstemming en de condities waaronder geleverd zal worden en brengt een koop tot stand middels een koop- en verkoopovereenkomst.

Resultaat

Het vaartuig is gepresenteerd, informatieaanvragen beantwoord en bezichtigingen georganiseerd. Een koop is tot stand gebracht middels een koop-verkoopovereenkomst.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:
-vult correct en volledig het koop- en verkoopovereenkomst in;
-informeert de verkopende partij vriendelijk en duidelijk over aanbiedingen;

D1-K1-W3: Presenteert een vaartuig, organiseert bezichtigingen en brengt een koop tot stand

-bemiddelt zorgvuldig voor/tussen verkopende en kopende partij;
-beantwoordt zorgvuldig informatieaanvragen.
De onderliggende competenties zijn: Presenteren, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Plannen en organiseren

D1-K1-W4: Begeleidt de keuring van het vaartuig en maakt het gereed voor oplevering

Omschrijving

De beroepsbeoefenaar begeleidt de eventuele aankoopkeuring van het vaartuig en een eventuele proefvaart. Hij/zij laat eventuele gebreken verhelpen conform de afspraken zoals vastgelegd in de koop-en verkoopovereenkomst. Daarnaast adviseert hij/zij de verkopende partij om tot een akkoord te komen met de kopende partij over eventuele twistpunten.
De beginnend beroepsbeoefenaar zorgt ervoor dat de verkopende partij het vaartuig gereed maakt voor levering conform de afspraken in de koop-verkoopovereenkomst. De beroepsbeoefenaar ziet erop toe dat de gelden via de derdengelden faciliteit worden ontvangen en informeert partijen daarover. Hij/zij stelt een akte van levering op en laat deze bij levering van het vaartuig door verkopende partij en kopende partij ondertekenen.

Resultaat

Het vaartuig is gereed gemaakt voor oplevering aan de kopende partij. Eventuele gebreken zijn verholpen en de akte van levering is ondertekend.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:
-begeleidt zorgvuldig de keuring door keuringsinstanties;
-adviseert vakkundig de verkopende partij over akkoord met de kopende partij;
-informeert partijen helder en concreet over het ontvangen van de gelden via de derdengeldenfaciliteit;
-stelt de akte van levering nauwkeurig op.
De onderliggende competenties zijn: Begeleiden, Vakdeskundigheid toepassen, Instructies en procedures opvolgen

D1-K1-W5: Rondt de verkoop af

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar rondt de verkoop af. Hij/zij zorgt voor de financiële afwikkeling conform de bemiddelings-, koop- en verkoopovereenkomst en verwerkt de verkoop in het systeem. Hij/zij administreert de gegevens van de kopende partij, voert de verkoopsom in het CRM en zet het vaartuig op verkocht. Tenslotte archiveert hij/zij de overeenkomst (zoals afspraken over prijs, betalings- en leveringscondities in de verkoopadministratie) met alle bijbehorende documenten in het dossier.

Resultaat

De verkoop is afgerond en met alle bijbehorende documenten in het dossier gearchiveerd.

Gedrag

De beginnend beroepsoefenaar:
-informeert de kopende partij vriendelijk en nauwkeurig over de afhandeling van de koop/verkoop;
-handelt de betaling/facturatie correct en integer voor de klant en de organisatie af;
-archiveert nauwkeurig de overeenkomst met alle bijbehorende documenten in het dossier.
De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Instructies en procedures opvolgen