

Verantwoordingsinformatie, behorend bij het
kwalificatiedossier mbo:

Advies en leiding in de verkoop

Kwalificaties

- » **Eerste verkoper**
- » **Verkoopspecialist**
- » **Verkoopadviseur**
- » **Verkoopspecialist groene detailhandel**

Geldig vanaf

01-08-2015

Penvoerder: Sectorkamer handel

Gevalideerd door: Het bestuur van Kenniscentrum Handel op advies van de paritaire commissie beroepsonderwijs bedrijfsleven Handel

Gevalideerd door: Sectorkamer handel

Gevalideerd door: Paritaire commissie van Aequor

Op: 12-06-2014

Op: 10-11-2015

Op: 18-11-2014

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>	4
<u>6. Bijzondere vereisten</u>	5
<u>7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen</u>	5
<u>8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs</u>	6
<u>9. Onderhoudsagenda</u>	6
<u>10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie</u>	7
<u>11. Betrokkenen</u>	7
<u>12. Verblijfsduur 4 jarig</u>	8
<u>13. Aanvullende informatie</u>	8
<u>14. Certificaten</u>	8

Verantwoordingsinformatie

1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)

Het kwalificatiedossier Advies en leiding in de verkoop is gebaseerd op de volgende beroepscompetentieprofielen:

- [BCP Verkoopsspecialist](#)
- [BCP Eerste verkoper](#)
- [Verkoopsspecialist mode](#)
- [Verkoopsspecialist sport](#)
- [Verkoopsspecialist vers](#)
- [BCP Verkoopsspecialist Elektrotechnische detailhandel](#)
- [Eerste verkoper groene detailhandel](#)
- [Verkoopadviseur wonen](#)

2. Examenprofielen

<http://kwalificaties.s-bb.nl/Handlers/CohortOutputLibrary.ashx?linkcode=6>

3. Arbeidsmarktinformatie

Ruim 8.000 studenten staan jaarlijks ingeschreven voor verkoopsspecialist en verkoopadviseur. Deze opleiding is daarmee de op één na grootste opleiding voor de detailhandel. De helft volgt de opleiding via de BOL, de andere helft via de BBL. Er zijn meer dan voldoende leerplaatsen beschikbaar en ook de perspectieven op de arbeidsmarkt zijn gunstig voor recent gediplomeerde schoolverlaters. Met een dip in 2012 staan er jaarlijks ruim 10.000 vacatures open voor deze functie, waarvan het grootste deel (94%) geschikt is voor recent gediplomeerden met weinig tot geen werkervaring. Van de jaarlijks ruim 3.500 tot 4.000 gediplomeerden stroomt bijna de helft (44%) door naar de arbeidsmarkt. De andere helft kiest voor een vervolgopleiding op het mbo. Ruim driekwart van de gediplomeerden die de arbeidsmarkt betreden werkt anderhalf jaar na diplomering meer dan 12 uur per week. Ongeveer zeven van de tien gediplomeerden werken op het niveau van de gevolgde opleiding. Ook komen zeven van de tien gediplomeerden terecht in de richting waarvoor ze zijn opgeleid.

Het aantal studenten dat de opleiding voor Eerste verkoper volgt neemt jaarlijks af. In 2013 volgen nog ruim 1.900 studenten deze opleiding, een groot deel (63%) via de BBL. Er zijn meer dan voldoende leerplaatsen beschikbaar. Ook het aantal gediplomeerden neemt af van 1.800 in 2010 tot nog maar 800 in 2013. Meer dan de helft (57%) stroomt door naar de arbeidsmarkt. Voor hen zijn de perspectieven gunstig; van de 1.500 vacatures in 2012 is een groot deel (94%) geschikt voor recent gediplomeerden met weinig tot geen werkervaring. Anderhalf jaar na diplomeren werkt ruim driekwart van de gediplomeerden die beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt minimaal 12 uur per week. Van hen werkt ruim de helft op het niveau van de gevolgde opleiding. Ook werkt ruim de helft in de richting waarvoor ze zijn opgeleid.

Het aantal inschrijvingen voor de verkoopsspecialist groene detailhandel is het laatste jaar verdubbeld. De meeste deelnemers leren in de beroepsbegeleidende leerweg. Het jaarlijks aantal gediplomeerden blijft ongeveer gelijk en het gaat om kleine aantallen.

4. Trends en ontwikkelingen

Wetgeving en regelgeving

De aanscherping van wet- en regelgeving op aspecten als hygiëne, milieu en aansprakelijkheid vragen van de eerste verkoper, verkoopsspecialist en verkoopadviseur een alerte houding. Hij moet up-to-date zijn én blijven met betrekking tot veranderende wet- en regelgeving, door zich blijvend te verdiepen in vakliteratuur en continu een lerende houding aan te nemen.

Ontwikkelingen in de beroepsuitoefening

Toenemende complexiteit van producten en snellere productverandering door technologische ontwikkelingen vragen van de eerste verkoper, verkoopsspecialist en verkoopadviseur een actieve houding om bij te blijven op het gebied van trends en ontwikkelingen. Automatisering van bedrijfsprocessen vragen van hem tevens een lerende houding: hij zal bereid moeten zijn om bij te leren om goed te kunnen functioneren in de organisatie, aangezien door automatisering bedrijfsprocessen zullen verdwijnen, aangepast worden of nieuwe bedrijfsprocessen ontstaan. Ook de verandering in de samenleving (onder invloed van 24-uurseconomie, vergrijzing, krimp en groei van de economie) en de invloed daarvan op klanten en klantbehoeften vraagt van de manager retail een open en flexibele houding. Hij zal zich aan de veranderingen moeten aanpassen.

5. Beroepsvereisten

N.v.t.

6. Bijzondere vereisten

Eerste verkoper

Nee

Verkoopspecialist

Nee

Verkoopadviseur

Nee

Verkoopspecialist groene detailhandel

Nee

7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten, vergaderingen en klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie en rapporten.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens het telefonisch presenteren van diensten.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Schrijft presentaties, stelt mailings op en vult (zakelijke) formulieren in.

Eerste verkoper

Engels of Duits					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x			
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

Verkoopspecialist

Engels of Duits					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x			
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

Verkoopadviseur

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

Verkoopsspecialist groene detailhandel

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

8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs

De profielen eerste verkoper, verkoopsspecialist, verkoopadviseur en verkoopsspecialist groene detailhandel hebben binnen het mbo-onderwijs en op de arbeidsmarkt binnen de detailhandel de mogelijkheid om door te stromen naar:

- Manager retail, niveau 4
- Ondernemer retail, niveau 4

Voor de verkoopadviseur met bij voorkeur het keuzedeel wonen geldt tevens de mogelijkheid om de opleiding Interieuradviseur op niveau 4 te volgen.

Zie voor andere doorstroommogelijkheden in het mbo- en hbo-onderwijs:

- WEB: Wet educatie en beroepsonderwijs (Staatsblad 501, 31 oktober 1995)
- WHW: Wet op het hoger onderwijs en wetenschappelijk onderzoek, stb. 1992, 593

9. Onderhoudsagenda

Onderwerp	Actie	Wie	Wanneer
<p>Onderhoud kwalificatiedossier: - uitvoerbaarheid dossier in MBO</p> <p>Met name de uitwerking van de branchespecifieke keuzedelen vormt hier een onderdeel in: de PCBB Handel hebben als voorwaarde gesteld dat er branchespecifieke keuzedelen beschikbaar zijn voor de retaildossiers. Ook geldt dat gekeken moet</p>	<p>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.</p>	<p>SBB in samenwerking met scholen.</p>	<p>Vanaf 2015.</p>

worden of de MVT-eisen in het onderwijs uitvoerbaar blijken.			
Aanpassen van het dossier op basis van resultaten verwantschapsonderzoek met dossiers, waarbij overlap en verwantschap is.	- Uitvoeren verwantschapsonderzoek: het eerste verwantschapsonderzoek is reeds uitgevoerd met Aequor, waarbij de wens is ontstaan om een profiel voor de groene sector toe te voegen. - Aanpassen dossier	PCBB Handel in afstemming met andere sectoren en i.o.v. SBB	Na vaststelling van het dossier in zomer 2014 start uitvoering verwantschapsonderzoek en het formuleren van bevindingen en vervolgstappen.
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 monitoren.	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 van dossiers 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 monitoren.	SBB	Vanaf 2015.

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		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	x	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.

Het dossier is ten opzichte van het dossier 2012-2014 ingrijpend gewijzigd.

De branchespecifieke uitstromen zijn komen te vervallen en aanvankelijk samengenomen in profielen food en non-food. Doordat deze mogelijkheden niet akkoord zijn bevonden door de Toetsingskamer is gekozen om als tussenoplossing een onderscheid te maken tussen eerste verkoper, verkoopspecialist, verkoopadviseur en verkoopspecialist groene detailhandel.

11. Betrokkenen

Dit kwalificatiedossier is ontwikkeld door ontwikkelaars van Kenniscentrum Handel (KCH), Team Kwalificeren & Competenties, met vertegenwoordigers van de branche en het middelbaar beroepsonderwijs.

Gedurende het ontwikkelproces zijn de afgevaardigden van de Paritaire Commissie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven van KCH betrokken. Hiervoor heeft de paritaire commissie beroepsonderwijs bedrijfsleven een werkgroep van inhoudsdeskundigen in het leven geroepen met een reële afvaardiging van het onderwijs (via de BTG Handel) en bedrijfsleven.

Het profiel Verkoopspecialist groene detailhandel is ontwikkeld door Aequor in afstemming met de achterban uit deze sector.

12. Verblijfsduur 4 jaarig

N.v.t.

13. Aanvullende informatie

N.v.t.

14. Certificaten

N.v.t.