

Keuzedeel mbo

Industriële verkoop in de mobiliteitsbranche

gekoppeld aan één of
meerdere kwalificaties mbo

Code

K0656

Penvoerder: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem
Gevalideerd door: Sectorkamer mobiliteit, transport, logistiek en maritiem
Op: 09-09-2016

1. Algemene informatie

D1: Industriële verkoop in de mobiliteitsbranche

Studielast

240

Beroepsvereisten

Nee

Certificaten

Nee

Gekoppeld aan kwalificatie(s)

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

Toelichting

Relevantie van het keuzedeel

Middels dit keuzedeel verbetert de beginnend beroepsbeoefenaar zijn arbeidsmarktpositie doordat hij ook inzetbaar is bij de verkoop van bestelauto's, aanhangwagens, vrachtwagens, etc.(B2B)

Beschrijving van het keuzedeel

De beginnend beroepsbeoefenaar krijgt inzicht in de markt van bedrijfswagens en de diverse vervoerssegmenten. Daarnaast verkrijgt hij kennis van de algemeen geldende begrippen en wettelijke bepalingen omtrent zware bedrijfswagens.

Branchevereisten

Nee

Aard van keuzedeel

Verbredend

2. Uitwerking

D1-K1: Biedt logistieke oplossingen voor transportproblemen aan

Complexiteit

De beginnend beroepsbeoefenaar is werkzaam in een B2B-markt die zich kenmerkt door grilligheid en wetgeving. Hij krijgt bovendien te maken met een variëteit aan klanten en klantwensen. Daar komt bij dat goede informatievoorziening op internet ervoor zorgt dat de klant zich steeds beter kan informeren over het product. De klant wordt hierdoor veeleisender. Op deze situaties moet de beginnend beroepsbeoefenaar goed zijn voorbereid en hij moet er adequaat op kunnen inspelen. De beginnend beroepsbeoefenaar beschikt over brede kennis en vaardigheden op het gebied van logistieke oplossingen voor transportproblemen. De aard van de werkzaamheden is voornamelijk gestructureerd en op lokaal niveau, maar kan met toename van het uitvoeringsniveau ook wisselend en regionaal plaatsvinden.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar werkt zelfstandig, waarbij hij verantwoordelijk is voor zijn eigen werkzaamheden en verkoopdoelstellingen. Hij werkt samen met collega's, leidinggevend en externen. Hij draagt ook verantwoordelijkheid voor de werkzaamheden van collega's/leerlingen die onder zijn begeleiding zijn geplaatst en legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft brede kennis van de markt van bedrijfswagens (B2B) en de diverse vervoerssegmenten
- heeft brede kennis van de algemeen geldende begrippen en wettelijke bepalingen omtrent zware bedrijfswagens
- heeft brede kennis van de mogelijkheden met betrekking tot laadvermogen en mogelijke asconfiguraties
- heeft brede kennis van de mogelijk toe te passen cabines in de diverse transportsegmenten
- heeft brede kennis van verschillende soorten rijbewijzen
- heeft brede kennis van de bestelwagenmarkt (B2B) en de wijze waarop deze markt te bewerken is
- heeft brede kennis van de gebruikte meer-assers
- heeft brede kennis van de diverse rijweerstand en het daarvoor benodigde vermogen

- Kan laadbakberekeningen maken
- kan de keuze maken voor een motor op basis van koppel, vermogen, brandstofverbruik en het ei- diagram.
- Kan keuzes maken voor de meest geschikte aandrijflijn
- kan lease- en reparatie/onderhoudscontracten aanbieden (B2B)