

## 4.1 Schoenconsulent/Ondernemer

### Algemene informatie

Context van de uitstroom	<p>De schoenconsulent/ondernemer werkt in een schoenenspeciaalzaak waar pasvorm en loopcomfort centraal staan.</p> <p>De schoenconsulent/ondernemer heeft in zijn te maken met verschillende partijen. Naast de klant heeft hij contact met collega schoenconsulenten, met collega's uit aanverwante disciplines en met leveranciers. Voorbeelden van aanverwante disciplines zijn pedicures, podologen en orthopedisch schoentechnici. Daarnaast heeft hij contact met huisartsen.</p> <p>De schoenconsulent geeft als vakman invulling aan ondernemerschap.</p>
Typerende beroepshouding	De schoenconsulent/ondernemer heeft een professionele werkhouding, die hij hanteert in de omgang met gebruikers en andere betrokkenen. Hij heeft inlevingsvermogen, luistert goed en kan klanten overtuigen van de meerwaarde van de schoenen. Hij is sociaal en communicatief vaardig in zijn omgang met de vele verschillende typen mensen. Hij is geduldig en werkt integer bij het meten van de voet. De schoenconsulent/ondernemer werkt veilig, efficiënt en voelt zich verantwoordelijk voor zijn eigen werk. De schoenconsulent/ondernemer heeft een ondernemende en commerciële houding.
Niveau van de beroepsuitoefening	Niveau 4
Rol en verantwoordelijkheden	De rol van de schoenconsulent is die van vakman. Hij voert zijn werkzaamheden zelfstandig uit. De schoenconsulent is verantwoordelijk voor het plannen, organiseren en de aanpak van de eigen werkzaamheden en die van zijn personeel. De schoenconsulent/ondernemer is zelf verantwoordelijk voor het starten en succesvol in stand houden van een eigen bedrijf. Hij geeft leiding aan zijn bedrijf en voert het gewenste personeelsbeleid. Een verkeerde uitoefening van het beroep kan leiden tot de volgende risico's: Een klant gaat met schoenen naar huis die niet de juiste pasvorm en functionaliteit hebben. Hierdoor kan de klant op lange termijn lichamelijke problemen krijgen of kunnen zijn problemen verergeren. De klantcontacten verlopen niet goed, waardoor het bedrijf omzet verliest. De onderneming wordt niet goed vormgegeven, waardoor het bedrijf omzet verliest
Complexiteit	De complexiteit van de werkzaamheden uit zich met name in: De werkzaamheden die hij uitvoert. Het is werk dat waarvoor standaardwerkwijzen gelden, maar het vereist ook eigen inzicht van de schoenconsulent. Iedere situatie is anders. De benodigde specialistische kennis en inzicht die nodig is. Om klanten van goed advies te kunnen voorzien omtrent de aankoop van schoenen en om te kunnen beoordelen of hij een klant zelf kan helpen of dat hij hem moet doorverwijzen naar een collega in een aanverwante discipline, moet hij specialistische kennis hebben van de meest voorkomende aandoeningen die hun weerslag kunnen hebben op voet en of voetstand. Daarnaast moet hij kennis hebben van functieonderzoek, pasvormtechnieken en aanpassingen die hij moet kunnen (laten) doen. Het feit dat de schoenconsulent altijd bezig is om met een confectieschoen maatwerk te leveren. Het contact met de klant. Hiervoor is mensenkennis en empathie vereist. Het overleg dat de schoenconsulent regelmatig heeft met beroepsbeoefenaren uit andere disciplines. Vanuit zijn rol als ondernemer is de schoenconsulent/ondernemer verantwoordelijk voor een juist financieel beheer en administratie en moet hij strategische keuzes maken. Hij moet hiervoor specialistische kennis van en vaardigheden voor bedrijfsvoering bezitten.
Wettelijke beroepsvereisten	Nee
Branche vereisten	Nee
Nederlands en (moderne) vreemde talen, rekenen en wiskunde	Standaard is in onderstaande matrix uitgewerkt wat voor de startende beroepsbeoefenaar de eisen zijn voor de beheersing van het Nederlands.

De (moderne) vreemde taal of talen zijn voor zover relevant voor de beroepsuitoefening uitgewerkt.

De eisen voor rekenen en wiskunde zijn, voor zover relevant voor de beroepsuitoefening, uitgewerkt.

#### Nederlands

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

#### Moderne vreemde taal

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

#### Rekenen en wiskunde

	Getallen	Ruimte en vorm	Gegevens verwerking	Verbanden
Z2				
Z1				
Y2				
Y1	x	x	x	x
X2	x	x	x	x
X1	x	x	x	x

## 2.2 Schoenconsulent/Ondernemer

### Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen

#### Proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer

Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen	Competenties																								
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
	Beslissen en activiteiten initiëren	Aansturen	Begeleiden	Aandacht en begrip tonen	Samenwerken en overleggen	Ethisch en integer handelen	Relaties bouwen en netwerken	Overtuigen en beïnvloeden	Presenteren	Formuleren en rapporteren	Vakdeskundigheid toepassen	Materialen en middelen inzetten	Analyseren	Onderzoeken	Creëren en innoveren	Leren	Plannen en organiseren	Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	Kwaliteit leveren	Instructies en procedures opvolgen	Omgaan met verandering en aanpassen	Met druk en tegenslag omgaan	Gedrevenheid en ambitie tonen	Ondernemend en commercieel handelen	Bedrijfsmatig handelen
Werkprocessen																									
1.1	De vraag inventariseren				x													x							
1.2	Verkrijgen en beoordelen van de gegevens								x		x	x							x	x					
1.3	Kiezen en passen van de schoenen										x							x		x					
1.4	Adviseren van de klant							x			x							x							
1.5	Afronden van de verkoop								x	x										x					
1.6	Handelt klachten af				x			x						x						x		x			

#### Betekenis van de kerntaak voor deze uitstroom

In deze matrix is per kerntaak aangegeven welke competenties aangewend worden bij de uitvoering van de werkprocessen voor deze uitstroom. Dit is zichtbaar door middel van een kruisje in de matrix.

## **Detaillering proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer**

<b>Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen</b>			
<b>1.1 werkproces: De vraag inventariseren</b>			
<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer ontvangt de klant in zijn winkel. Hij vraagt naar de wens van de klant of de verwijzer, en vraagt bij genoemde voetklachten of -problemen door om deze preciezer te achterhalen.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De klant voelt zich serieus behandeld. De schoenconsulent/ondernemer heeft een helder beeld van de voetklachten of –problemen van de klant.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Aandacht en begrip tonen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interesse tonen</li> </ul>	Toont interesse in de wens of vraag van de klacht van de klant zodat deze zich serieus genomen voelt en weet dat de schoenconsulent/ondernemer voor hem klaarstaat.	<ul style="list-style-type: none"> <li>kennis van de meest voorkomende aandoeningen die hun weerslag (kunnen) hebben op de voet en/of voetstand</li> <li>Moderne Vreemde Taal</li> </ul>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"> <li>Behoeften en verwachtingen achterhalen</li> </ul>	Vraagt actief naar de wens van de klant of de verwijzer en vraagt door wanneer de klant voetklachten of –problemen meldt, zodat de schoenconsulent/ondernemer een helder beeld heeft van de wens van de klant en van diens voetklachten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>

**Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen****1.2 werkproces: Verkrijgen en beoordelen van de gegevens**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer checkt bij een bestaande klant de aanwezige gegevens die hij kan gebruiken bij de beoordeling. Hij meet bij zowel geregistreerde als niet geregistreerde klanten de voeten op en bekijkt of de klant een direct waarneembare afwijking aan de voet of aan zijn lichaamshouding heeft. Ook analyseert hij het slijtagepatroon van de gedragen schoen en beoordeelt hij een eventueel aanwezige inlay van de klant. Op basis hiervan, samen met de eventueel eerder geregistreerde gegevens, bepaalt hij of hij de klant van schoenen kan voorzien, of de klant een voetonderzoek nodig heeft of dat hij de klant moet adviseren naar een huisarts of een aanverwante discipline te gaan.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De schoenconsulent/ondernemer weet of hij klant van schoenen kan voorzien, of de klant een voetonderzoek nodig heeft of dat hij de klant moet adviseren naar een huisarts of aanverwante discipline te gaan. De klant voelt zich serieus genomen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>Werken conform veiligheidsvoorschriften</li></ul>	Houdt zich aan de voorgeschreven veiligheidsvoorschriften en arbo-regels bij het meten van de voet.	<ul style="list-style-type: none"><li>Arbo-wet</li><li>Gebruik van juiste hulpmiddelen, gereedschappen en materialen</li><li>Kennis van aanverwante disciplines</li><li>kennis van de meest voorkomende aandoeningen die hun weerslag (kunnen) hebben op de voet en/of voetstand</li><li>Kennis van inlays</li><li>Kennis van slijtagepatronen van schoenen</li><li>Kennis van voettypen</li><li>Moderne Vreemde Taal</li></ul>
Kwaliteit leveren	<ul style="list-style-type: none"><li>Systematisch werken</li><li>Kwaliteitsniveaus halen</li></ul>	Pakt het werk op een ordelijke en systematische manier aan en werkt bij het meten van de voeten nauwkeurig, zodat er geen essentiële onderdelen voor de beoordeling overgeslagen worden en hij de juiste gegevens heeft om over te beoordelen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen****1.2 werkproces: Verkrijgen en beoordelen van de gegevens**

Materialen en middelen inzetten	<ul style="list-style-type: none"><li>• Materialen en middelen doeltreffend gebruiken</li></ul>	Hanteert de relevante materialen en middelen bij het meten van de voet, zodat hij de juiste maatgegevens van de klant verkrijgt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Presenteren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Duidelijk uitleggen en toelichten</li><li>• Betrouwbaarheid en deskundigheid uitstralen</li></ul>	Legt duidelijk en deskundig uit waar hij mee bezig is, zodat de klant snapt waar de schoenconsulent doet.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vakspecifieke manuele vaardigheden aanwenden</li><li>• Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Toont inzicht in meettechnieken en voettypen, zodat hij de juiste maat voet kan verkrijgen en toont inzicht in de aandoening, analyseert het slijtagepatroon. Beoordeelt daarnaast de eventueel aanwezige inlay op zorgvuldige wijze, zodat hij een juiste beslissing kan nemen over wat de klant te adviseren.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen****1.3 werkproces: Kiezen en passen van de schoenen**

<b>Omschrijving</b>	Op basis van de gegevens uit de beoordeling, het uitgebreide voetonderzoek dat de schoenconsulent/ondernemer eventueel heeft verricht en op basis van de (modische) wens van de klant en de eventuele verwijzer zoekt de schoenconsulent schoenen die aan de criteria voldoen. Als de klant komt om schoenen waar een aanpassing aan verricht is een tweede keer te passen, haalt hij de schoenen op. Nadat de klant de schoenen aan heeft, controleert de schoenconsulent/ondernemer of de schoenen goed passen, zowel qua maat als qua pasvorm.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De schoenconsulent/ondernemer weet welke schoenen hij voor de klant uit de voorraad moet halen op basis van de gegevens uit de beoordeling en de wensen van de klant. Hij weet of de gepaste schoen juist is qua pasvorm en maat en aansluit bij de (modische) wens van de klant. Hij weet of hij nog kleine aanpassingen moet verrichten aan de schoen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>Werken conform veiligheidsvoorschriften</li></ul>	Houdt zich aan de voorgeschreven veiligheidsvoorschriften en arbo-regels bij het kiezen en passen van de schoen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Arbo-wet</li><li>Gebruik van juiste hulpmiddelen, gereedschappen en materialen</li><li>Hanteren van pastechnieken</li><li>Kennis van maakwijzen en bevestigingstechnieken</li><li>Kennis van pastechnieken</li><li>Kennis van voettypen</li><li>Leestenkennis</li><li>Moderne Vreemde Taal</li><li>Pasvorm van de schoen</li></ul>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"><li>Aansluiten bij behoeften en verwachtingen</li></ul>	Toont inzicht in welke type schoen past bij de gewenste functionaliteit, het voetype en bij de wens van de klant zodat de juiste schoen gevonden wordt  en hanteert de relevante methoden en technieken om te beoordelen of de pasvorm correct is en bepaalt welke aanpassingen eventueel gedaan moeten worden om de schoenen een optimale pasvorm te geven.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen****1.3 werkproces: Kiezen en passen van de schoenen**

Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vakspecifieke manuele vaardigheden aanwenden</li><li>• Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Toont inzicht in welke type schoen past bij de gewenste functionaliteit, het voetype en bij de wens van de klant zodat de juiste schoen gevonden wordt en hanteert de relevante methoden en technieken om te beoordelen of de pasvorm correct is en bepaalt welke aanpassingen eventueel gedaan moeten worden om de schoenen een optimale pasvorm te geven.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
----------------------------	--	---	--



**Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen****1.4 werkproces: Adviseren van de klant**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer adviseert de klant over de aan te schaffen schoenen. Hij adviseert over de functionaliteit en kwaliteit van de schoenen en over het onderhoud. Daarnaast adviseert hij over andere (schoen)artikelen. De schoenconsulent/ondernemer adviseert de klant naar de huisarts of aanverwante discipline te gaan wanneer dat de uitkomst is van de beoordeling van diverse gegevens over de voet of het uitgebreidere voetonderzoek.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De klant heeft geen onbeantwoorde vragen en is voorzien van een juist advies. De klant is voldoende geïnformeerd om een afgewogen keuze te kunnen maken. De klant weet hoe hij z'n schoenen moet onderhouden. De verkoop van schoenen en (schoen)artikelen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"><li>Aansluiten bij behoeften en verwachtingen</li></ul>	Stemt het advies af op de behoefte van de klant, zodat de klant een passend advies ontvangt.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van (schoen)artikelen</li><li>Kennis van aanverwante disciplines</li><li>Materiaalkennis</li><li>Moderne Vreemde Taal</li><li>Schoenenkennis</li></ul>
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"><li>Gesprekken richting geven</li><li>Ideeën en meningen naar voren brengen en onderbouwen</li></ul>	Onderbouwt met steekhoudende argumenten waarom een bepaalde schoen geschikt is voor de klant, zodat het voor hem duidelijk is welke schoen het beste past bij zijn wens en de functionele- en pasvormen die er zijn dan wel waarom het verstandig is om naar de huisarts of aanverwante discipline te gaan. Stuurt daarnaast klanten in hun keuze, zonder dwang op te leggen, zodat de klant een weloverwogen keuze kan maken bij het kopen van schoenen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Toont inzicht in het assortiment, gebruikt verkooptechnieken en relateert de wens van de klant vlot aan de mogelijkheden voor de klant, zodat de klant een juist advies kan worden verstrekt en hij overgaat tot het aanschaffen van de (schoen)artikelen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

<b>Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen</b>			
<b>1.5 werkproces: Afronden van de verkoop</b>			
<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer rekent de aankoop af. Bij nieuwe klanten maakt hij een nieuw bestand aan in het registratiesysteem. Bij bestaande klanten controleert hij of de gegevens in het registratiesysteem nog kloppen. Hij registreert de nieuwe aankoop.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Het artikel is afgerekend en de gegevens in het registratiesysteem zijn <i>up to date</i> .		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nauwkeurig en volledig rapporteren</li> </ul>	Registreert de gegevens accuraat zodat hij wanneer de kant een volgende keer in de winkel komt de correcte gegevens bij de hand heeft.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kassahandelingen</li> <li>Moderne Vreemde Taal</li> <li>Omgaan met cliëntadministratie</li> </ul>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Werken conform voorgeschreven procedures</li> </ul>	Handelt de verkoop van artikelen af volgens de werkinstructies, zodat de klant het juiste bedrag betaalt en de administratie klopt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>
Presenteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Duidelijk uitleggen en toelichten</li> </ul>	Informeert de klant op heldere wijze over de service die de schoenenspeciaalzaak biedt op het artikel, zodat de klant weet dat hij terecht kan bij het bedrijf.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>

**Kerntaak 1 Adviseert over en verkoopt schoenen en (schoen)artikelen****1.6 werkproces: Handelt klachten af**

<b>Omschrijving</b>	Wanneer een klant een klacht heeft, staat de schoenconsulent/ondernemer de klant te woord en hoort de klacht aan. Hij analyseert de klacht, draagt een oplossing aan en gaat na of de klant zich kan vinden in dat voorstel. Hij handelt de klacht verder af.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De precieze klacht is achterhaald. De klacht is correct afgehandeld.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Aandacht en begrip tonen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Luisteren</li></ul>	Luistert aandachtig naar de klacht waar de klant mee komt zodat de klant zich serieus genomen voelt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bedrijfsvoorschriften</li><li>• Garantiebepalingen</li><li>• Inzicht in reparatietechnieken</li><li>• Moderne Vreemde Taal</li></ul>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Werken conform voorgeschreven procedures</li></ul>	Handelt de klacht af volgens het in het bedrijf geldende protocol zodat de klachtafhandeling volgens de gewenste standaarden verloopt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Met druk en tegenslag omgaan	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gevoelens onder controle houden</li></ul>	Houdt negatieve gevoelens onder controle zodat de relatie met de klant daar niet door verstoord wordt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Onderzoeken	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informatie achterhalen</li></ul>	Stelt relevante vragen en vraagt door zodat de precieze klacht en eventuele oorzaak achterhaald wordt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gesprekken richting geven</li><li>• Overeenstemming nastreven</li></ul>	Houdt tijdens het gesprek met de klant het doel (het oplossen van de klacht) voor ogen, stuurt hier gericht op en komt met steekhoudende argumenten zodat een voor de klant en het bedrijf acceptabele oplossing kan worden bereikt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

## Kerntaak 2 Verricht voetonderzoek

### Proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer

Kerntaak 2 Verricht voetonderzoek		Competenties																			
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
		Beoordelen en activiteiten initiëren	Aansturen	Begeleiden	Aandacht en begrip tonen	Samenwerken en overleggen	Ethisch en integer handelen	Relaties bouwen en netwerken	Overtuigen en beïnvloeden	Presenteren	Formuleren en rapporteren	Vakdeskundigheid toepassen	Materialen en middelen inzetten	Analyseren	Onderzoeken	Creëren en innoveren	Leren	Plannen en organiseren	Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	Kwaliteit leveren	Instructies en procedures opvolgen
Werkprocessen																					
2.1	Beoordelen van de voet						x			x		x									
2.2	Maken van een voetafdruk											x	x							x	
2.3	Interpreteren en registreren van de gegevens					x					x	x									

#### Betekenis van de kerntaak voor deze uitstroom

In deze matrix is per kerntaak aangegeven welke competenties aangewend worden bij de uitvoering van de werkprocessen voor deze uitstroom. Dit is zichtbaar door middel van een kruisje in de matrix.

## **Detaillering proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer**

<b>Kerntaak 2 Verricht voetonderzoek</b>			
<b>2.1 werkproces: Beoordelen van de voet</b>			
<b>Omschrijving</b>	Tijdens het onderzoek beoordeelt de schoenconsulent/ondernemer de voet: hij onderzoekt de huid, de vorm, de stand en (orthopedische) afwijkingen. Ook beoordeelt hij de functionaliteit van de voet.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De schoenconsulent/ondernemer heeft een juist beeld van de afwijking(en) aan en de functionaliteit van de voet van de klant. De klant voelt zich op z'n gemak.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Ethisch en integer handelen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integer handelen</li> </ul>	Werkt tijdens het beoordelen van de voet betrokken, gaat discreet met gevoelige zaken om, zodat de klant zich op zijn gemak voelt en zich niet geneert voor zijn voeten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hanteren van beoordelingstechnieken</li> <li>Kennis van beoordelingstechnieken</li> <li>Kennis van de voet (zoals anatomie, pathologie en orthopedie) zowel de Nederlandse als de Latijnse benamingen</li> <li>Moderne Vreemde Taal</li> </ul>
Presenteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Duidelijk uitleggen en toelichten</li> </ul>	Legt duidelijk en deskundig uit wat de bedoeling is bij het beoordelen van de voet, zodat de klant weet wat de schoenconsulent gaat doen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vakspecifieke manuele vaardigheden aanwenden</li> <li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li> </ul>	Toont inzicht in verschillende aspecten van de voet en beoordeelt via een gestructureerde methode de voet op huid, vorm, stand, functionaliteit en (orthopedische) afwijkingen, zodat hij een juist en compleet beeld krijgt van de afwijkingen en van de functionaliteit van de voet van de klant.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>

**Kerntaak 2 Verricht voetonderzoek****2.2 werkproces: Maken van een voetafdruk**

<b>Omschrijving</b>	Wanneer nodig, maakt de schoenconsulent/ondernemer een voetafdruk van de voet(en) van de klant wanneer dat wenselijk is voor het stellen van een goede diagnose, voor het kiezen van de juiste voorziening of om het schoenenadvies dat hij aan de klant geeft meer kracht bij te zetten.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een afdruk van de voet van de klant op basis waarvan de schoenconsulent/ondernemer zijn diagnose over de voet kan stellen of op basis waarvan hij de juiste voorziening kan kiezen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>Werken conform veiligheidsvoorschriften</li></ul>	Houdt zich aan de voorgeschreven veiligheidsvoorschriften en arbo-regels bij het maken van een voetafdruk.	<ul style="list-style-type: none"><li>Arbo-wet</li><li>Gebruik van juiste hulpmiddelen, gereedschappen en materialen</li><li>Hanteren van afdrukmethoden</li><li>Kennis van afdrukmethoden</li></ul>
Materialen en middelen inzetten	<ul style="list-style-type: none"><li>Materialen en middelen doelmatig gebruiken</li><li>Materialen en middelen doeltreffend gebruiken</li><li>Geschikte materialen en middelen kiezen</li></ul>	De schoenconsulent bepaalt welke materialen en middelen hij het beste kan gebruiken voor het maken van een voetafdruk, en verspilt zo min mogelijk materiaal en zet de benodigde gereedschappen voor handen, zodat de werkzaamheden goed verlopen en hij de juiste gegevens verkrijgt.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke manuele vaardigheden aanwenden</li><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Toont inzicht in het maken van voetafdrukken en toont de relevante technieken voor het maken van deze voetafdruk, zodat de afdruk gebruikt kan worden voor het maken van de diagnose of de voorziening.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 2 Verricht voetonderzoek****2.3 werkproces: Interpretieren en registreren van de gegevens**

<b>Omschrijving</b>	Aan de hand van alle gegevens beslist de schoenconsulent/ondernemer of de klant doorverwezen moet worden naar een huisarts of een andere discipline of dat de klant geholpen is met een confectieschoen, eventueel met een aanpassing hieraan. Wanneer nodig overlegt de schoenconsulent/ondernemer met beroepsbeoefenaars uit andere disciplines. De schoenconsulent/ondernemer registreert de gegevens van de klant in een papieren of digitale status.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De schoenconsulent/ondernemer heeft weloverwogen beslist of hij de klant zelf helpt of dat hij de klant doorverwijst. De gegevens van de klant zijn geregistreerd.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"><li>Nauwkeurig en volledig rapporteren</li></ul>	Registreert de onderzoeksgegevens accuraat op de status zodat de gegevens correct bewaard blijven.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van de voet (zoals anatomie, pathologie en orthopedie) zowel de Nederlandse als de Latijnse benamingen</li></ul>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"><li>Proactief informeren</li></ul>	Informeert, indien nodig, aanverwante disciplines over de situatie van de klant, zodat de hulpvraag volledig en duidelijk is.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Interpreteert de gegevens van het voetonderzoek, zodat hij een juist en compleet beeld heeft van de voetproblemen van de klant en hij een weloverwogen beslissing kan nemen over wat de klant te adviseren.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

### Kerntaak 3 Verricht kleine aanpassingen aan confectieschoenen

#### Proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer

Kerntaak 3 Verricht kleine aanpassingen aan confectieschoenen		Competenties																			
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
		Beoordelen en activiteiten initiëren	Aansturen	Begeleiden	Aandacht en begrip tonen	Samenwerken en overleggen	Ethisch en integer handelen	Relaties bouwen en netwerken	Overtuigen en beïnvloeden	Presenteren	Formuleren en rapporteren	Vakdeskundigheid toepassen	Materialen en middelen inzetten	Analyseren	Onderzoeken	Creëren en innoveren	Leren	Plannen en organiseren	Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	Kwaliteit leveren	Instructies en procedures opvolgen
Werkprocessen																					
3.1	Afspraken maken met de klant									X									X		
3.2	Verrichten van de aanpassing(en) aan binnenzool, voetbed of schacht											X	X						X	X	X
3.3	Laten verrichten van de aanpassing(en) aan het onderwerk					X					X								X	X	

#### Betekenis van de kerntaak voor deze uitstroom

In deze matrix is per kerntaak aangegeven welke competenties aangewend worden bij de uitvoering van de werkprocessen voor deze uitstroom. Dit is zichtbaar door middel van een kruisje in de matrix.



## **Detaillering proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer**

### **Kerntaak 3 Verricht kleine aanpassingen aan confectieschoenen**

#### **3.1 werkproces: Afspraken maken met de klant**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer maakt afspraken met de klant over de te verrichten aanpassingen aan de binnenzool, het voetbed of de schacht van de confectieschoen en legt aan de klant uit wat het doel is van de aanpassing.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Duidelijke afspraken tussen schoenconsulent/ondernemer en klant over de te verrichten aanpassingen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"> <li>"Klant"-tevredenheid in de gaten houden</li> </ul>	Gaat na bij de klant of hij instemt met de aanpassing zodat er een afspraak gemaakt kan worden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inzicht in aanpassingen aan confectieschoeisel</li> <li>Moderne Vreemde Taal</li> <li>Voetkennis</li> </ul>
Presenteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Duidelijk uitleggen en toelichten</li> <li>Betrouwbaarheid en deskundigheid uitstralen</li> </ul>	Legt de klant duidelijk en deskundig uit welke aanpassing hij wil verrichten aan de schoen zodat de klant weet wat de aanpassing inhoudt en weet wat het doel ervan is.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>

**Kerntaak 3 Verricht kleine aanpassingen aan confectieschoenen****3.2 werkproces: Verrichten van de aanpassing(en) aan binnenzool, voetbed of schacht**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer verricht aanpassing(en) aan binnenzool, voetbed of schacht, met als doel kleine ongemakken op te lossen zoals gevoelige voorvoeten, beginnende enkelpijn, extreme slijtage aan schoenen en pijn aan de hallux.  Nadat hij de aanpassing heeft verricht, controleert hij of de aanpassing voldoet aan de met de klant gemaakte afspraken.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een gecontroleerde schoen met een aanpassing aan binnenzool, voetbed of schacht verricht door de schoenconsulent/ondernemer. De aanpassing voldoet aan de wensen van de klant.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>Werken conform veiligheidsvoorschriften</li></ul>	Houdt zich aan de voorgeschreven veiligheidsvoorschriften en arbo-regels bij het verrichten van aanpassingen aan binnenzool, voetbed of schacht.	<ul style="list-style-type: none"><li>Arbo-wet</li><li>Gebruik van juiste hulpmiddelen, gereedschappen en materialen</li><li>Inzicht in aanpassingen aan confectieschoeisel</li><li>Voetkennis</li></ul>
Kwaliteit leveren	<ul style="list-style-type: none"><li>Kwaliteit- en productiviteitsniveaus bewaken</li></ul>	Beoordeelt of de aanpassing vervaardigd is volgens het de richtlijnen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Materialen en middelen inzetten	<ul style="list-style-type: none"><li>Materialen en middelen doelmatig gebruiken</li><li>Materialen en middelen doeltreffend gebruiken</li><li>Geschikte materialen en middelen kiezen</li></ul>	Kiest de juiste materialen en gebruikt materialen en middelen effectief en efficiënt zodat de juiste aanpassing verkregen wordt zonder verspilling van materiaal.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"><li>"Klant"-tevredenheid in de gaten houden</li></ul>	Controleert of de aanpassing voldoet aan de wensen van de klant zodat de klant tevreden is over het resultaat.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke manuele vaardigheden aanwenden</li><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Toont inzicht in aanpassingen aan confectieschoeisel en werkt precies, bedreven en toont een goede oog-hand coördinatie, zodat hij de aanpassing aan de schoen kan verrichten die de meest voorkomende ongemakken verhelpt.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

### Kerntaak 3 Verricht kleine aanpassingen aan confectieschoenen

#### 3.3 werkproces: Laten verrichten van de aanpassing(en) aan het onderwerk

<b>Omschrijving</b>	Wanneer een aanpassing aan het onderwerk gedaan moet worden, maakt de schoenconsulent/ondernemer hiervoor een voorstel, zodat hij het werk kan uitbesteden aan een (gespecialiseerd) schoenhersteller of orthopedisch schoentechnicus. Na afloop van de aanpassing controleert de beroepsbeoefenaar of het onderwerk voldoet aan de met de klant gemaakte afspraken.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een voorstel van een aanpassing waar de gespecialiseerd schoenhersteller of orthopedisch schoentechnicus mee aan de slag kan. Een door de schoenconsulent/ondernemer gecontroleerde schoen met een aanpassing aan het onderwerk verricht door een schoenhersteller of orthopedisch schoentechnicus. De aanpassing voldoet aan de wensen van de klant.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"><li>Nauwkeurig en volledig rapporteren</li></ul>	Maakt een nauwkeurig en compleet voorstel voor een aanpassing zodat de (gespecialiseerd) schoenhersteller of orthopedisch schoentechnicus precies weet wat hij moet doen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Inzicht in aanpassingen aan confectieschoeisel</li><li>Voetkennis</li></ul>
Kwaliteit leveren	<ul style="list-style-type: none"><li>Kwaliteit- en productiviteitsniveaus bewaken</li></ul>	Beoordeelt of de aanpassing vervaardigd is volgens het voorstel.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"><li>"Klant"-tevredenheid in de gaten houden</li></ul>	Controleert of de aanpassing voldoet aan de wensen van de klant, zodat de klant tevreden is over het resultaat.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"><li>Afstemmen</li></ul>	Maakt heldere afspraken met de (gespecialiseerd) schoenhersteller of orthopedisch schoentechnicus, zodat voor beide partijen weten wat ze van elkaar mogen verwachten.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

# Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap

## Proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer

Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap		Competenties																			
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
		Beslissen en activiteiten initiëren	Aansturen	Begeleiden	Aandacht en begrip tonen	Samenwerken en overleggen	Ethisch en integer handelen	Relaties bouwen en netwerken	Overtuigen en beïnvloeden	Presenteren	Formuleren en rapporteren	Vakdeskundigheid toepassen	Materialen en middelen inzetten	Analyseren	Onderzoeken	Creëren en innoveren	Leren	Plannen en organiseren	Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	Kwaliteit leveren	Instructies en procedures opvolgen
Werkprocessen																					
4.1	Schoenenspeciaalzaak starten	x				x			x		x										x
4.2	Schoenenspeciaalzaak vormgeven	x															x				
4.3	Markt analyseren													x	x	x					
4.4	Schoenenspeciaalzaak promoten en profileren							x		x	x		x								
4.5	Schoenenspeciaalzaak innoveren	x													x						
4.6	Netwerken vormen en hierin participeren					x		x				x									
4.7	Verkoopprijs of tarief vaststellen											x									
4.8	Materialen inkopen	x						x	x			x						x			
4.9	Investerings beoordelen	x													x						

Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap		Competenties																								
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
		Beslissen en activiteiten initieren	Aansturen	Begeleiden	Aandacht en begrip tonen	Samenwerken en overleggen	Ethisch en integer handelen	Relaties bouwen en netwerken	Overtuigen en beïnvloeden	Presenteren	Formuleren en rapporteren	Vakdeskundigheid toepassen	Materialen en middelen inzetten	Analyseren	Onderzoeken	Creëren en innoveren	Leren	Plannen en organiseren	Op de behoeften en verwach- tingen van de "Klant" richten	Kwaliteit leveren	Instructies en procedures opvolgen	Omgaan met verandering en aanpassen	Met druk en tegenslag omgaan	Gedrevenheid en ambitie tonen	Ondernemend en commercieel handelen	Bedrijfsmatig handelen
Werkprocessen																										
4.1 0	Bedrijfsadministratie beheren		x							x							x			x						
4.1 1	Financiële situatie bewaken en verantwoorden	x				x				x			x													x
4.1 2	Personeelsbeleid voeren	x							x								x									x
4.1 3	Leiding geven		x			x		x									x									
4.1 4	Medewerkers begeleiden		x	x													x									
4.1 5	Beleid voeren op het gebied van kwaliteit, veiligheid, milieu en arbo		x								x									x						x

#### Betekenis van de kerntaak voor deze uitstroom

In deze matrix is per kerntaak aangegeven welke competenties aangewend worden bij de uitvoering van de werkprocessen voor deze uitstroom. Dit is zichtbaar door middel van een kruisje in de matrix.

## **Detaillering proces-competentie-matrix Schoenconsulent/Ondernemer**

<b>Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap</b>			
<b>4.1 werkproces: Schoenenspecialzaak starten</b>			
<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer stelt een ondernemingsplan op waarin hij aangeeft welke activiteiten op welk moment ondernomen moeten worden en welke middelen en mensen daarvoor nodig zijn. Hij overlegt hierover met relevante personen en instanties en voert de noodzakelijke administratieve handelingen uit om een schoenenspecialzaak te kunnen starten. Hij richt zijn winkel en eventuele andere werkruimtes in.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een ondernemingsplan dat de noodzakelijke informatie bevat om een schoenenspecialzaak op te starten. Het opstarten van de schoenenspecialzaak is volgens de noodzakelijke administratieve handelingen verlopen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beslissingen nemen</li> <li>Acties en activiteiten initiëren</li> </ul>	Neemt actief en met zelfvertrouwen de benodigde beslissingen en onderneemt de benodigde activiteiten die ertoe leiden dat de schoenenspecialzaak van de grond komt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kennis van bedrijfsvormen</li> <li>Kennis van de schoenenmarkt</li> <li>Kennis van het opzetten van een ondernemingsplan</li> <li>Schriftelijke communicatieve vaardigheden</li> </ul>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Communicatie op de ontvanger(s) richten</li> </ul>	Formuleert een helder en overtuigend ondernemingsplan, waarmee anderen geïnformeerd kunnen worden over de te starten schoenenspecialzaak.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>
Gedrevenheid en ambitie tonen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Successen willen boeken</li> <li>Geestdrift tonen</li> </ul>	Toont de wil om de schoenenspecialzaak succesvol op te zetten en toont doorzettingsvermogen zodat de schoenenspecialzaak van de grond komt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Werken overeenkomstig de wettelijke richtlijnen</li> </ul>	Start de schoenenspecialzaak volgens de wettelijke richtlijnen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ideeën en meningen naar voren brengen en onderbouwen</li> </ul>	Formuleert in het ondernemingsplan steekhoudende argumenten met betrekking tot de oprichting van de schoenenspecialzaak, zodat financiers en andere betrokkenen overtuigd raken van het bestaansrecht van het bedrijf.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.1 werkproces: Schoenenspecialzaak starten**

Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"><li>Anderen raadplegen en betrekken</li></ul>	Raadpleegt anderen (bijvoorbeeld een adviseur van de kamer van koophandel, een accountant of een andere schoenconsulent), zodat hij zijn eigen visie kan vormen omtrent de schoenenspecialzaak.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
---------------------------	---	---	--

Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap			
4.2 werkproces: Schoenenspecialzaak vormgeven			
<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer stelt activiteiten vast die nodig zijn om aan de schoenenspecialzaak vorm te geven. Hij geeft aan welke (marketing)activiteiten op welk moment ondernomen moeten worden en welke middelen en mensen daarvoor nodig zijn. Hij bewaakt de voortgang van de activiteiten. Hij past waar nodig de activiteiten of het ondernemingsplan aan.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Het ondernemingsplan is uitvoerbaar gebleken door concrete acties. Het ondernemingsplan is indien nodig aangepast.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kostenbewust handelen</li> </ul>	Maakt bij de inzet van mensen en middelen een optimale afweging tussen kosten en baten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kennis van de schoenenmarkt</li> </ul>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beslissingen nemen</li> <li>Acties en activiteiten initiëren</li> </ul>	Zet plannen om in concrete acties, beslist wanneer het nodig is om activiteiten of het ondernemingsplan aan te passen en geeft hier ook gevolg aan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Activiteiten plannen</li> <li>Mensen en middelen organiseren</li> <li>Voortgang bewaken</li> </ul>	Plant concrete (marketing)activiteiten, regelt de bijbehorende mensen en middelen en bewaakt de voortgang van de activiteiten, zodat hij, wanneer het nodig is, op tijd kan bijsturen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li> </ul>



**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.3 werkproces: Markt analyseren**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer brengt (potentiële) klanten, (koop)gedrag van doelgroepen en concurrenten in kaart door gegevens te verzamelen en te analyseren. Hij gebruikt informatie over politieke, juridische, demografische en maatschappelijke ontwikkelingen om zich een beeld te vormen van de toekomstige situatie. Op basis van zijn analyse maakt hij een inschatting van de kansen en bedreigingen voor de schoenenspecialzaak.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een realistisch beeld van de huidige en toekomstige marktsituatie.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Analyseren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informatie genereren uit gegevens</li><li>• Conclusies trekken</li></ul>	Analyseert informatie over de schoenenmarkt grondig en trekt hier logische conclusies uit, zodat hij een realistisch beeld krijgt van de huidige en toekomstige marktsituatie.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kennis van de schoenenmarkt</li><li>• Kennis van marketing</li></ul>
Creëren en innoveren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toekomstgerichte strategie(ën) ontwikkelen</li></ul>	Houdt rekening met de lange termijn doelen van de schoenenspecialzaak en met toekomstige trends en ontwikkelingen, zodat hij een realistische inschatting maakt van de kansen en bedreigingen voor de schoenenspecialzaak .	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>• De markt en de spelers daarin kennen</li><li>• Kansen en mogelijkheden identificeren en creëren</li></ul>	Blijft op de hoogte van activiteiten en ontwikkelingen bij concurrenten, markttrends en marktfactoren, zodat hij op basis hiervan kan komen tot een inschatting van de kansen en bedreigingen voor de schoenenspecialzaak .	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Onderzoeken	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informatie achterhalen</li></ul>	Zoekt naar relevante en voldoende informatie over de schoenenmarkt, zodat hij hierover beschikt.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.4 werkproces: Schoenenspecialzaak promoten en profileren**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer promoot en profileert de schoenenspecialzaak op verschillende wijzen, bijvoorbeeld door het (laten) maken van promotiemateriaal zoals folders advertenties of een website. Hij zorgt hiermee voor naamsbekendheid van de schoenenspecialzaak.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Naamsbekendheid van de schoenenspecialzaak . Potentiële klanten hebben een positief beeld van de organisatie en het producten- of dienstenaanbod. Uitbreiding van het aantal klanten.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"><li>Communicatie op de ontvanger(s) richten</li></ul>	Stemt communicatie en wijze van communiceren af op (potentiële) klanten, zodat er meer klanten gebruik willen maken van de producten en diensten van de schoenconsulent.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van de schoenenmarkt</li><li>Kennis van marketing</li></ul>
Materialen en middelen inzetten	<ul style="list-style-type: none"><li>Geschikte materialen en middelen kiezen</li></ul>	Kiest de juiste middelen om zijn bedrijf te promoten en presenteert deze op aantrekkelijke wijze, zodat (potentiële) klanten die langs de schoenenspecialzaak komen een positieve indruk hebben van het bedrijf.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>Kansen en mogelijkheden benutten</li></ul>	Grijpt mogelijkheden om zijn schoenenspecialzaak te promoten en te profileren aan en vertaalt dit naar concrete acties, zodat hij de naamsbekendheid van het schoenenspecialzaak vergroot.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Presenteren	<ul style="list-style-type: none"><li>Betrouwbaarheid en deskundigheid uitstralen</li><li>Enthousiasme uitstralen</li></ul>	Presenteert de schoenenspecialzaak en het dienstenaanbod op een overtuigende, enthousiaste en deskundige wijze, zodat potentiële klanten een positief beeld van de schoenenspecialzaak krijgen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Relaties bouwen en netwerken	<ul style="list-style-type: none"><li>Relaties opbouwen met mensen</li><li>Relatienetwerk onderhouden en benutten</li></ul>	Investeert in het opbouwen van relaties met klanten en onderhoudt deze relaties, zodat klanten een positief beeld hebben of krijgen van de schoenconsulent en terug zullen komen naar het bedrijf.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.5 werkproces: Schoenenspecialzaak innoveren**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer innoveert de schoenenspecialzaak. Hij analyseert de kansen en bedreigingen voor de schoenenspecialzaak op basis van marktanalyse en/of klanttevredenheidsonderzoek. Hij oriënteert zich op ontwikkelingen en innovaties met betrekking tot nieuwe productiemethoden of producten. Hij voert verbeteracties uit en investeert waar nodig in nieuwe productiemethoden of producten.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een weloverwogen besluit tot invoering van nieuwe producten en productiemethoden. De randvoorwaarden voor de invoering van nieuwe producten of productiemethoden zijn bepaald. De marktpositie van de schoenenspecialzaak verbetert.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"><li>Acties en activiteiten initiëren</li></ul>	Initieert verbeteracties en besluit tot het doen van de noodzakelijke investeringen, zodat de marktpositie van de schoenenspecialzaak verbetert.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van de schoenenmarkt</li></ul>
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>Kansen en mogelijkheden benutten</li></ul>	Benut de kansen en buigt de bedreigingen om in het voordeel van de schoenenspecialzaak door deze te vertalen in verbeteracties en noodzakelijke investeringen, zodat hij kan werken aan een betere marktpositie.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Onderzoeken	<ul style="list-style-type: none"><li>Informatie achterhalen</li></ul>	Verzamelt informatie over de schoenenmarkt en de klanttevredenheid en brengt op basis van deze informatie de kansen en bedreigingen in beeld, zodat hij weloverwogen beslissingen kan nemen ten aanzien van het bedrijf en de klanttevredenheid.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.6 werkproces: Netwerken vormen en hierin participeren**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer vormt actief netwerken met collega schoenconsulenten en met collega's uit aanverwante disciplines die meerwaarde kunnen hebben voor de eigen schoenenspecialzaak. Hij participeert in deze netwerken. Hierbij werkt hij samen bij het inkopen van schoenen en materialen. Hij wisselt ervaringen uit en deelt expertise.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Samenwerkingsvormen die meerwaarde opleveren voor de schoenenspecialzaak . Groei van expertise.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Relaties bouwen en netwerken	<ul style="list-style-type: none"><li>• Relaties opbouwen met mensen</li><li>• Relatienetwerk onderhouden en benutten</li></ul>	Legt actief contact met mensen binnen de schoenenbranche en bouwt en onderhoudt een relatienetwerk, zodat hij een actief netwerk heeft waarin eventuele samenwerkingsbanden kunnen ontstaan, eigen expertise toeneemt en ontwikkelingen sneller worden signaleerd.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gesprekstechnieken</li><li>• Kennis van de schoenenbranche en de schoenenmarkt</li><li>• Kennis van producten</li><li>• Netwerkvaardigheden</li></ul>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anderen raadplegen en betrekken</li><li>• Proactief informeren</li></ul>	Wisselt kennis, ervaringen en inzichten uit met anderen en werkt actief samen met collega's, zodat hij in een netwerk zit, waaruit hij werk kan genereren.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Expertise delen</li></ul>	Werkt, waar mogelijk, samen, wisselt kennis en expertise uit met de deelnemers in het netwerk, zodat betrokken van elkaar blijven leren.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.7 werkproces: Verkoopprijs of tarief vaststellen**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer bepaalt op basis van de te behalen winstmarge, de inkoopprijs, de BTW de gemaakte kosten en de vastgestelde tarieven van de zorgverzekeraar de verkoopprijs van de producten die hij aanbiedt of van een tarief voor een dienst. Hij stelt begrotingen en financiële rapportages op.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een verkoopprijs die aan de eisen van de schoenenspecialzaak voldoet.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>Financieel bewustzijn tonen</li></ul>	Weet wat de financiële consequenties zijn van de uitvoering van het eigen werk en maakt gebruik van financiële informatie om verkoopprijzen en tarieven te bepalen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Berekenen verkoopprijzen en tarieven</li><li>Kennis van het opstellen van begrotingen en financiële rapportages</li><li>Rekenvaardigheden</li></ul>
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>De markt en de spelers daarin kennen</li></ul>	Volgt ontwikkelingen in de schoenenbranche en blijft op de hoogte van de activiteiten bij de concurrentie, zodat hij concurrerende verkoopprijzen en tarieven kan bepalen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Berekent de verkoopprijs en tarieven op basis van de te behalen winstmarge, de inkoopprijs, de BTW en de gemaakte kosten .	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.8 werkproces: Materialen inkopen**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer vraagt offertes op. Hij onderhandelt met (internationale) leveranciers over (inkoop)prijzen, kwaliteit, leveringsvoorwaarden en leveringstijden. Hij controleert de ontvangen artikelen en materialen zorgt ervoor dat ze opgeborgen worden. Bij een verkeerde levering neemt hij contact op met de leverancier.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Gunstige voorwaarden waartegen artikelen afgenomen kunnen worden. De juiste artikelen zijn op het juiste moment in de benodigde hoeveelheid aanwezig.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"><li>Beslissingen nemen</li></ul>	Neemt weloverwogen beslissingen ten aanzien van de aankoop van middelen en materialen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van toepassingen en eigenschappen van materialen</li><li>Moderne Vreemde Taal</li><li>Onderhandelings techniek en</li></ul>
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"><li>Onderhandelen</li></ul>	Benut de aanwezige speelruimte in het onderhandelingsproces, zodat optimale inkoop van materialen wordt gerealiseerd.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"><li>Mensen en middelen organiseren</li></ul>	Koopt de gewenste materialen in op het juiste moment in de benodigde hoeveelheid, zodat er geen onnodige voorraad of een tekort ontstaat.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Relaties bouwen en netwerken	<ul style="list-style-type: none"><li>Relaties opbouwen met mensen</li></ul>	Bouwt goede relaties op met (internationale) leveranciers, zodat ze goede aanbiedingen doen en hij er vanuit kan gaan dat de kwaliteit van de geleverde materialen optimaal is.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Beoordeelt of de bestelde materialen, zoals bijvoorbeeld het leer, van de juiste kwaliteit zijn en controleert of de ontvangen goederen overeenkomen met de bestelde goederen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.9 werkproces: Investeringsbeoordelen**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer beoordeelt investeringen voor de aankoop van productiemiddelen. Hij rekent de investeringskosten en -opbrengsten door, onderzoekt de financieringsmogelijkheden en neemt een investeringsbesluit.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Afgewogen investeringsbesluiten.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>Kostenbewust handelen</li></ul>	Weegt de kosten en baten af bij de aankoop van nieuwe machines.	<ul style="list-style-type: none"><li>Berekenen van financieringskosten- en opbrengsten</li><li>Kennis van (nieuwe) machines</li><li>Kennis van wettelijke richtlijnen en veiligheidsvoorschriften</li></ul>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"><li>Beslissingen nemen</li><li>Afgewogen risico's nemen</li></ul>	Neemt, nadat alle investeringskosten met bijbehorende risico's in kaart zijn gebracht, overwogen beslissingen met betrekking tot de aankoop van nieuwe machines.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Onderzoeken	<ul style="list-style-type: none"><li>Informatie achterhalen</li></ul>	Verzamelt informatie over de nieuwe machines en methoden die gebruikt worden binnen de schoenenbranche, zodat hij weloverwogen investeringsbesluiten kan nemen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.10 werkproces: Bedrijfsadministratie beheren**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer voert de (financiële) administratie zelf uit, instrueert hiervoor de werknemers binnen de schoenenspecialzaak of besteedt bepaalde administraties/registraties uit aan derden. Hij houdt zicht op deze zaken door regelmatige controle op basis van overzichten en rapportages.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een goed verzorgde financiële administratie die voldoet aan wettelijke voorschriften waarmee hij het financieel overzicht behoudt en op basis waarvan hij zich kan verantwoorden.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Aansturen	<ul style="list-style-type: none"><li>Anderen bevoegdheden en verantwoordelijkheden geven</li></ul>	Geeft, indien aanwezig, medewerkers duidelijk aan hoe de financiële administratie bijgehouden moet worden en welke verantwoordelijkheden zij krijgen, zodat iedereen weet wat er van hem verwacht wordt op dit gebied.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van boekhouden</li><li>Kennis van veel gebruikte administratiesystemen</li><li>Kennis van wet- en regelgeving voor financiële administratie</li></ul>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"><li>Nauwkeurig en volledig rapporteren</li></ul>	Registreert en archiveert de gegevens op een logische en overzichtelijke wijze en voert de administratie conform de wettelijke voorschriften of laat dit doen, zodat hij het financiële overzicht behoudt en zich kan verantwoorden.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>Werken conform voorgeschreven procedures</li></ul>	Voert administratie van het tandtechnisch bedrijf conform boekhoudkundige regels, zodat hij zich kan verantwoorden.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"><li>Voortgang bewaken</li></ul>	Controleert regelmatig de financiële administratie die hij zelf doet of laat doen door de boekhouder, zodat hij zicht heeft op de financiële administratie.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>



**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.11 werkproces: Financiële situatie bewaken en verantwoorden**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer controleert en bewaakt de vastgestelde begroting. Hij analyseert periodiek de financiële informatie en neemt hierop zonodig maatregelen. Hij stelt een jaarrekening op, eventueel samen met een administrateur, waardoor hij zich extern kan verantwoorden. Hij draagt zijn wettelijke lasten, waaronder btw, af.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Financiële overzichten die inzicht geven in de financiële situatie van de schoenenspecialzaak en die als basis kunnen dienen voor externe verantwoording en voor conclusies over de toekomst van de schoenenspecialzaak . De prijzen zijn indien nodig aangepast.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Analyseren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informatie genereren uit gegevens</li><li>• Conclusies trekken</li></ul>	Evalueert de financiële gezondheid van het bedrijf op basis van objectieve gegevens, zoals omzet en kosten en trekt gegronde conclusies omtrent de toekomst van de schoenenspecialzaak.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Financiële kennis</li></ul>
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kostenbewust handelen</li></ul>	Stemt de prijs van de producten/ diensten af op gemaakte kosten en opbrengsten.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verantwoordelijkheid nemen voor eigen beslissingen en activiteiten</li></ul>	Neemt verantwoordelijkheid voor het financiële resultaat van het bedrijf, zodat hij hierop kan worden aangesproken.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nauwkeurig en volledig rapporteren</li></ul>	Rapporteert de financiën nauwkeurig en volledig, zodat de financiële situatie van de schoenenspecialzaak zichtbaar is.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anderen raadplegen en betrekken</li></ul>	Raadpleegt de administrateur en stelt met hem de jaarrekening op, zodat hij zich extern kan verantwoorden.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.12 werkproces: Personeelsbeleid voeren**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer stelt personeelsbehoefte vast en gaat na aan welke eisen medewerkers moeten voldoen. Hij werft zelf kandidaten voor vacante functies of besteedt dit uit. Hij voert sollicitatiegesprekken en selecteert medewerkers.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een juiste inschatting van de personeelsbehoefte. Aanname van geschikte medewerkers.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>Financieel bewustzijn tonen</li></ul>	Houdt bij het bepalen van het personeelsbeleid rekening met de financiële consequenties van de keuzes, zodat de schoenenspecialzaak niet voor onnodige kosten komt te staan.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van personeelsbeleid</li><li>Sollicitatiegesprekken</li></ul>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"><li>Beslissingen nemen</li></ul>	Neemt tijdig het besluit tot werven en selecteren van medewerkers, zodat voldoende geschikt personeel beschikbaar is in de schoenenspecialzaak .	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"><li>Onderhandelen</li></ul>	Komt tot overeenstemming met personeel van de schoenenspecialzaak over arbeidsvoorwaarden en arbeidstijden, zodat beide partijen tevreden zijn.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"><li>Mensen en middelen organiseren</li></ul>	Zorgt voor een efficiënte inzet van personeel in de schoenenspecialzaak op korte en lange termijn, zodat er een juiste werkbelasting is van het personeel.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.13 werkproces: Leiding geven**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer geeft leiding aan medewerkers. Hij wijst werkzaamheden toe aan medewerkers. Hij informeert en instrueert medewerkers over de te verrichten werkzaamheden en de te behalen resultaten. Hij bewaakt de voortgang van de werkzaamheden en stuurt waar nodig bij en fungeert als aanspreekpunt bij problemen en vragen.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De medewerkers zijn helder en duidelijk geïnstrueerd over de werkzaamheden. Een efficiënt en effectief verloop van werkzaamheden.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Aansturen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Taken delegeren</li></ul>	Verdeelt het werk en geeft duidelijk aan wat er verwacht wordt, zodat een evenwichtige verdeling van het werk ontstaat en het duidelijk is wat er moet gebeuren.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conflicthantering</li><li>• Kennis van management</li><li>• Mondelinge communicatieve vaardigheden</li></ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Voortgang bewaken</li></ul>	Ziet toe op een correcte en tijdige uitvoering van werkzaamheden in de schoenenspeciaalzaak , voert hiertoe werkoverleg en stelt indien nodig de planning bij, zodat het werk binnen de gestelde tijd gereed is.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Relaties bouwen en netwerken	<ul style="list-style-type: none"><li>• Goede relaties behouden bij moeilijkheden</li></ul>	Bespreekt conflicten met of binnen het personeel van de schoenenspeciaalzaak tijdig en lost deze zo veel mogelijk naar tevredenheid van de betrokken partijen op, zodat de sfeer in het bedrijf prettig blijft.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bevorderen van de teamgeest</li></ul>	Zorgt voor een goede onderlinge samenwerking in de schoenenspeciaalzaak , zodat het werk in een prettige sfeer en tijdig wordt uitgevoerd.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.14 werkproces: Medewerkers begeleiden**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer motiveert en stimuleert de medewerkers. Hij coacht medewerkers om zich verder te ontwikkelen. Hij voert functionerings- en beoordelingsgesprekken.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Gemotiveerde medewerkers. Personeel dat naar behoren functioneert. De aanwezige capaciteiten en talenten worden optimaal benut.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Aansturen	<ul style="list-style-type: none"><li>Functioneren van mensen controleren</li></ul>	Houdt in de gaten of mensen in de schoenenspecialzaak functioneren volgens de gemaakte afspraken en richtlijnen, zodat hij tijdig kan bijsturen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Functionerings- en beoordelingsgesprekken</li><li>Kennis van personeelsbeleid</li></ul>
Begeleiden	<ul style="list-style-type: none"><li>Coachen</li></ul>	Begeleidt, stimuleert en motiveert anderen op constructieve wijze door middel van tijdige feedback en (informele) beoordelings- en functioneringsgesprekken, zodat het personeel van de schoenenspecialzaak gemotiveerd blijft en het werk naar behoren wordt uitgevoerd.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"><li>Mensen en middelen organiseren</li></ul>	Maakt efficiënt en effectief gebruik van de aanwezige capaciteit en talenten zodat medewerkers zich op hun plaats voelen binnen de schoenenspecialzaak .	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>

**Kerntaak 4 Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap****4.15 werkproces: Beleid voeren op het gebied van kwaliteit, veiligheid, milieu en arbo**

<b>Omschrijving</b>	De schoenconsulent/ondernemer ontwikkelt en voert beleid uit met betrekking tot de geldende wet- en regelgeving, de voorschriften van zorgsystemen en de eigenheid van de schoenenspecialzaak. Op basis hiervan stelt hij procedures en werkinstructies op. Hij stelt de medewerkers op de hoogte en bewaakt het werken volgens deze procedures en werkinstructies. Waar nodig past hij procedures en werkinstructies aan.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De zorgsystemen zijn actueel en passend bij de schoenenspecialzaak . De medewerkers zijn op de hoogte van en werken volgens de geldende zorgsystemen. Signalen voor verbetering van het zorgsysteem worden vertaald in verbetervoorstellen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Aansturen	<ul style="list-style-type: none"><li>Instructies en aanwijzingen geven</li></ul>	Geeft duidelijke procedures en bedrijfsvoorschriften mee aan het personeel van de schoenenspecialzaak ten aanzien van veiligheid, milieu en arbo, zodat zij precies weten wat van hen wordt verwacht en waar zij verantwoordelijk voor zijn.	<ul style="list-style-type: none"><li>Kennis van zorgsystemen en van wet- en regelgeving op het gebied van veiligheid, milieu en arbo</li></ul>
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>Kostenbewust handelen</li></ul>	Maakt bij het opstellen van werkprocedures steeds een afweging tussen kosten en baten, zodat procedures geen onnodige kosten met zich meebrengen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"><li>Werken conform veiligheidsvoorschriften</li><li>Werken conform voorgeschreven procedures</li></ul>	Past bij het opstellen van werkprocedures de actuele wettelijke richtlijnen en veiligheidsvoorschriften toe, zodat de procedures hieraan voldoen.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"><li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li></ul>	Vertaalt de geldende wet- en regelgeving op basis van zijn vakdeskundigheid in concrete acties en werkinstructies, zodat deze zijn toegespitst op de schoenenspecialzaak . Vetaalt signalen voor verbetering van het zorgsysteem naar voorstellen zodat het zorgsysteem aangepast kan worden.	<ul style="list-style-type: none"><li>Zie de eerste competentie van dit werkproces</li></ul>