

## 4.1 Commercieel technicus

### Algemene informatie

Context van de uitstroom	De Commercieel Technicus werkt in bedrijven uit verschillende sectoren en van verschillende omvang. Men treft hem aan in de werkgebieden metaal, elektrotechniek, installatietechniek, mechatronica en machinebouw. Voorbeelden van bedrijven waar de Commercieel Technicus werkt zijn: de industrie, dienstverlening en onderhouds- en servicebedrijven.
Typerende beroepshouding	<p>In het werk van de ommercieel Technicus zijn met name de volgende houdingsaspecten typerend:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• procesmatig inzicht;</li> <li>• conceptueel denken;</li> <li>• kostenbewustzijn;</li> <li>• klantgerichtheid;</li> <li>• kwaliteitsbewustzijn;</li> <li>• signalerend en oplossend vermogen;</li> <li>• communicatieve en sociale vaardigheden.</li> </ul>
Niveau van de beroepsuitoefening	Niveau 4
Rol en verantwoordelijkheden	<p>De Commercieel Technicus heeft een voorbereidende, organiserende en begeleidende rol in het organiseren van mensen en middelen. Hij werkt zelfstandig binnen een gegeven taakstelling en is verantwoordelijk voor de uitvoering van zijn eigen takenpakket en (mede) verantwoordelijk voor de resultaten van anderen.</p> <p>Hij ontvangt leiding van en legt verantwoording af aan zijn direct leidinggevende.</p>
Complexiteit	<p>De Commercieel Technicus heeft een diversiteit aan werkzaamheden. Hij heeft algemene kennis van en vaardigheden voor uitoefening van het beroep en theoretische kennis van het werkveld van het beroep. Hij kan bij de uitvoering van zijn werkzaamheden altijd terugvallen op een vakvolwassen collega of leidinggevende.</p> <p>De complexiteit van de werkzaamheden van de Commercieel Technicus wordt vooral bepaald door de volgende factoren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• de commerciële communicatie met klanten;</li> <li>• omvang, grootte en samenstelling en vorm van de producten en systemen;</li> <li>• de (financiële) omvang van het takenpakket;</li> <li>• de breedte en diversiteit van het takenpakket;</li> </ul> <p>de communicatie met klanten en medewerkers van verschillende afdelingen en niveaus.</p>
Wettelijke beroepsvereisten	Nee
Branche vereisten	Nee
Nederlands en (moderne) vreemde talen, rekenen en wiskunde	Als de wet Referentieniveaus Nederlandse taal en rekenen in werking treedt, zijn de voor het mbo vastgestelde referentieniveaus Nederlandse taal en rekenen van toepassing.

Voor deze kwalificatie zijn het referentieniveau Nederlands en het referentieniveau rekenen vastgesteld op 3F.

De voor het beroep benodigde taal- en rekenvaardigheden zijn weergegeven in deel C van dit dossier. In deel D zijn de beheersingsniveaus in tabelvorm opgenomen en zijn de beroepsgerichte niveau-eisen verantwoord.

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

#### Engels

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

## 2.2 Commercieel technicus

### Kerntaak 1 Ontwerpt producten of systemen

#### Proces-competentie-matrix Commercieel technicus

Kerntaak 1 Ontwerpt producten of systemen		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																					
1.1	Verzamelen en verwerken van ontwerpgegevens													X					X		X
1.2	Uitwerken van ontwerpen					X						X								X	
1.3	Kiezen materialen en onderdelen																				
1.4	Maken van een kostenberekening																				

#### 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 Commercieel technicus**

<b>Kerntaak 1 Ontwerpt producten of systemen</b>			
<b>1.1 werkproces: Verzamelen en verwerken van ontwerpgegevens</b>			
<b>Omschrijving</b>	<p>De Commercieel Technicus controleert of de aangeleverde ontwerpgegevens (zoals bijvoorbeeld een programma van eisen) toereikend zijn. Hij verzamelt de gegevens zelf of schakelt deskundigen in.</p> <p>Hij verwerkt en registreert de gegevens volgens geldende bedrijfsvoorschriften. Hij stemt met de klant en leidinggevende af of de vastgelegde ontwerpgegevens compleet en juist zijn.</p>		
<b>Gewenst resultaat</b>	Complete en juiste ontwerpgegevens vastgelegd volgens bedrijfsvoorschriften.		
<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>• Informatie uiteenrafelen</li> </ul>	De Commercieel Technicus analyseert de beschikbare ontwerpgegevens grondig, zoekt uit wat de betekenis is van gegevens en combineert verschillende soorten gegevens uit verschillende bronnen zodat complete en relevante ontwerpgegevens beschikbaar zijn.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• hanteren van relevante arbo-, veiligheid-, milieu en bedrijfsvoorschriften</li> <li>• kennis van vakjargon binnen de branche</li> <li>• lezen van engelstalige instructies</li> <li>• lezen van technische tekeningen en schema's</li> </ul>
Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Behoeften en verwachtingen achterhalen</li> <li>• Aansluiten bij behoeften en verwachtingen</li> </ul>	De Commercieel Technicus inventariseert de behoefte van de klant in relatie tot de mogelijkheden zodat de realistische klantwens in kaart wordt gebracht.	
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Werken conform voorgeschreven procedures</li> </ul>	De Commercieel Technicus verwerkt en registreert de ontwerpgegevens volgens de geldende bedrijfsvoorschriften, zodat deze snel vindbaar en beschikbaar zijn voor anderen.	

<b>Kerntaak 1 Ontwerpt producten of systemen</b>			
<b>1.2 werkproces: Uitwerken van ontwerpen</b>			
<b>Omschrijving</b>	<p>De Commercieel Technicus werkt volgens bedrijfsvoorschriften en wettelijke eisen ontwerpgegevens uit tot (deel)ontwerpen. Bij het uitwerken gebruikt hij zo nodig (CAD) computerprogramma's.</p> <p>Hij signaleert (on)mogelijkheden en overlegt met interne en/ of externe medewerkers.</p>		
<b>Gewenst resultaat</b>	Tekeningen van producten of systemen.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Afstemmen</li> <li>Anderen raadplegen en betrekken</li> </ul>	De Commercieel Technicus stemt de (on)mogelijkheden van het ontwerp tijdig en regelmatig af met interne en/of externe medewerkers zodat ontwerpmogelijkheden worden benut en problemen worden voorkomen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>kennis van de branche en producten en diensten van de organisatie (bedrijf)</li> <li>kennis van de materialen en middelen die bij het werk worden toegepast</li> </ul>
Vakdeskundigheid toepassen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden</li> <li>Gevoel voor ruimte en richting tonen</li> </ul>	De Commercieel Technicus neemt informatie betreffende vakspecifieke- ruimtelijke- en ontwerpeisen in zich op, begrijpt constructies, en toont technisch inzicht bij het ontwerpen zodat dit resulteert in een vakkundig ontwerp van een product of systeem.	<ul style="list-style-type: none"> <li>kennis van het kwaliteitssysteem en de kwaliteitseisen van het eigen bedrijf</li> <li>kennis van producten en diensten van organisatie (bedrijf)</li> </ul>
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Werken overeenkomstig de wettelijke richtlijnen</li> <li>Werken conform voorgeschreven procedures</li> </ul>	De Commercieel Technicus maakt een ontwerp volgens beproefde methoden en richtlijnen zodat er een vakkundig en veilig ontwerp wordt gemaakt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>lezen van technische tekeningen en schema's</li> <li>lezen van technische tekeningen en schema's</li> <li>werkgebiedgerelateerde vakkennis en vaardigheden</li> </ul>

## Kerntaak 2 Bereidt productiewerk voor

### Proces-competentie-matrix Commercieel technicus

Kerntaak 2 Bereidt productiewerk voor		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																					
2.1	Verzamelen en verwerken van productiegegevens					x								x							x
2.2	Maken van een tekening(pakket)																				
2.3	Organiseren van mensen en middelen																				

#### 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 Commercieel technicus**

<b>Kerntaak 2 Bereidt productiewerk voor</b>			
<b>2.1 werkproces: Verzamelen en verwerken van productiegegevens</b>			
<b>Omschrijving</b>	De Commercieel Technicus onderzoekt welke gegevens beschikbaar moeten zijn zoals bijvoorbeeld materiaallijsten en realisatieafspraken. Hij verzamelt deze zelf of schakelt deskundigen in. Hij verwerkt en registreert de gegevens volgens geldende bedrijfsvoorschriften. Hij stemt met de klant en leidinggevende af of de vastgelegde productiegegevens compleet en juist zijn.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Complete en juiste productiegegevens.		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Afstemmen</li> <li>Anderen raadplegen en betrekken</li> </ul>	De Commercieel Technicus stemt betreffende de productiegegevens af met deskundigen, leidinggevende en klant zodat er complete en betrouwbare ontwerpgegevens beschikbaar komen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>hanteren van kwaliteitseisen van het eigen bedrijf</li> <li>kennis van de materialen en middelen die bij het werk worden toegepast</li> <li>lezen van engelstalige instructies</li> <li>lezen van technische tekeningen en schema's</li> <li>lezen van technische tekeningen en schema's</li> </ul>
Analyseren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informatie genereren uit gegevens</li> <li>Informatie uiteenrafelen</li> </ul>	De Commercieel Technicus analyseert de beschikbare productiegegevens grondig, zoekt uit wat de betekenis is van gegevens en combineert verschillende soorten gegevens uit verschillende bronnen zodat complete en relevante ontwerpgegevens beschikbaar zijn.	
Instructies en procedures opvolgen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Werken conform voorgeschreven procedures</li> </ul>	De Commercieel Technicus verwerkt en registreert de productiegegevens volgens de geldende bedrijfsvoorschriften, zodat deze snel vindbaar en beschikbaar zijn voor anderen.	

### Kerntaak 3 Begeleidt productiewerk

#### Proces-competentie-matrix Commercieel technicus

Kerntaak 3 Begeleidt productiewerk		Competenties																			
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
		Beplannen 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	Begeleiden productieproces		x								x							x			
3.2	Bewaken begroting					x					x										
3.3	Uitvoeren kwaliteitscontroles																				
3.4	Opleveren van werk										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 Commercieel technicus**

<b>Kerntaak 3 Begeleidt productiewerk</b>			
<b>3.1 werkproces: Begeleiden productieproces</b>			
<b>Omschrijving</b>	<p>De Commercieel Technicus houdt tijdens de productie de actuele status van het werk bij en vergelijkt die met de planning. Afwijkingen van de planning legt hij vast en beoordeelt hij op gevolg. Hij zoekt waar mogelijk naar alternatieven of oplossingen.</p> <p>De aangepaste planning bespreekt hij met zijn leidinggevende en de consequenties communiceert hij naar betrokkenen.</p>		
<b>Gewenst resultaat</b>	<p>Actuele planning. Voorstellen voor het oplossen van planningsproblemen. Betrokkenen zijn op de hoogte van de planning.</p>		
<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>	De Commercieel Technicus geeft helder en duidelijk aan hoe planningsproblemen moeten worden opgelost zodat betrokkenen precies weten wat er van hen wordt verwacht om de (bijgestelde) planning te halen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>kennis van het kwaliteitssysteem en de kwaliteitseisen van het eigen bedrijf</li> <li>werkgebiedgerelateerde vakkennis en vaardigheden</li> </ul>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nauwkeurig en volledig rapporteren</li> </ul>	De Commercieel Technicus zorgt voor volledige, nauwkeurige en actuele planningsrapportages zodat de voortgang van het werk helder is.	
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mensen en middelen organiseren</li> </ul>	De Commercieel Technicus onderneemt actie als de realisatie van de planning begint af te wijken zodat deze afwijkingen van de planning zo klein mogelijk blijven.	

<b>Kerntaak 3 Begeleidt productiewerk</b>			
<b>3.2 werkproces: Bewaken begroting</b>			
<b>Omschrijving</b>	<p>De Commercieel Technicus verwerkt facturen en rekeningen van leveranciers aan een project. Hij controleert bedragen, prestaties en leveranties en overlegt bij kostenoverschrijdingen met leiding of werkvoorbereiding.</p> <p>Hij doet voorstellen over te nemen acties.</p> <p>Hij inventariseert meer- en minderwerk en verrekenbare hoeveelheden en stemt dat af met zijn leidinggevende.</p>		
<b>Gewenst resultaat</b>	<p>Rapportage financiële voortgang van het werk.</p> <p>Voorstellen om kosten te beheersen.</p> <p>Geregistreerd meer- en minderwerk.</p>		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Samenwerken en overleggen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Afstemmen</li> </ul>	De Commercieel Technicus stemt meer- en minderwerk af met de leidinggevende of werkvoorbereiding zodat de klant en de onderneming niet voor (financiële) verrassingen komt te staan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>kennis van de materialen en middelen die bij het werk worden toegepast</li> <li>kennis van het kwaliteitssysteem en de kwaliteitseisen van het eigen bedrijf</li> <li>werkgebiedgerelateerde vakkennis en vaardigheden</li> </ul>
Formuleren en rapporteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nauwkeurig en volledig rapporteren</li> </ul>	De Commercieel Technicus zorgt voor volledige, nauwkeurige en actuele rapportages van de financiële situatie van het werk zodat de financiële voortgang van het werk helder is.	

<b>Kerntaak 3 Begeleidt productiewerk</b>			
<b>3.4 werkproces: Opleveren van werk</b>			
<b>Omschrijving</b>	De Commercieel Technicus ondersteund het opleveren van werk aan de klant door samen met zijn leidinggevende het werk over te dragen aan de klant. Hij legt vast dat het werk volgens specificaties is uitgevoerd zodat het werk kan worden afgerond.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Vastgelegde acceptatie van het werk door 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>	De Commercieel Technicus legt de acceptatie van het werk door de klant vast zodat er een volledige en nauwkeurige rapportage ontstaat.	<ul style="list-style-type: none"> <li>kennis van de branche en producten en diensten van de organisatie (bedrijf)</li> <li>kennis van organisatie/bedrijfsculturen</li> <li>werkgebiedgerelateerde vakkennis en vaardigheden</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>	De Commercieel Technicus controleert of er aan de verwachtingen en wensen van de klant is voldaan, neemt klachten van klanten serieus en onderneemt zo nodig actie zodat de kans groter wordt dat de klant in de toekomst terugkomt met een opdracht.	

## Kerntaak 5 Verricht commerciële werkzaamheden

### Proces-competentie-matrix Commercieel technicus

Kerntaak 5 Verricht commerciële werkzaamheden		Competenties																			
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
		Bedrijven 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																					
5.1	Doet voorstellen voor commercieel beleid.													x							
5.2	Onderhoudt contact met klanten.							x	x												
5.3	Beheert de voorraad.													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 Commercieel technicus**

<b>Kerntaak 5 Verricht commerciële werkzaamheden</b>			
<b>5.1 werkproces: Doet voorstellen voor commercieel beleid.</b>			
<b>Omschrijving</b>	De Commercieel Technicus brengt de (potentiële) klanten, ontwikkelingen op de markt en (mogelijke) concurrenten in kaart. Hij analyseert op welke wijze of de geboden diensten, gehanteerde prijzen en tarieven voldoende concurrerend zijn en of de gebruikte producten aan de wens van de klant en de eigen kwaliteitsnormen voldoen. Hij gaat na waarom klanten wel of niet kiezen voor zijn bedrijf. Op basis van deze inzichten doet hij verbetervoorstellen voor het gevoerde commercieel beleid.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Verbetervoorstellen voor het gevoerde commerciële beleid.		
<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>• Informatie uiteenrafelen</li> <li>• Verbanden leggen</li> </ul>	De Commercieel Technicus zoekt op verschillende manieren informatie over de markt, klant en concurrent, bekijkt in hoeverre zijn aanbod aansluit op de vraag van de klant, zodat hij een goed beeld heeft van de positie van het bedrijf op de markt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• hanteren van moderne communicatiemiddelen</li> <li>• kennis van de branche en producten en diensten van de organisatie (bedrijf)</li> <li>• kennis van het kwaliteitssysteem en de kwaliteitseisen van het eigen bedrijf</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>	De Commercieel Technicus signaleert kansen en bedreigingen voor het bedrijf op basis van het beeld van de markt, klant en concurrent en kijkt hoe het commercieel beleid daarop kan inspelen, zodat de commerciële positie van het bedrijf verbetert.	

**Kerntaak 5 Verricht commerciële werkzaamheden****5.2 werkproces: Onderhoudt contact met klanten.**

<b>Omschrijving</b>	De Commercieel Technicus adviseert en informeert klanten naar aanleiding van ontwikkelingen op de markt en in het bedrijf. In deze gesprekken met de klant gaat hij in op de mogelijkheden die het bedrijf biedt en wat het bedrijf voor de klant kan betekenen. Tevens gaat hij bij de klant na of ze tevreden zijn met het producten- en dienstenpakket van de onderneming. Wanneer de klant een klacht heeft, handelt hij deze klacht af.		
<b>Gewenst resultaat</b>	De klant weet wat het bedrijf voor hem kan betekenen. Klanttevredenheid.  Afgehandelde klachten.		
<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>• Relaties opbouwen op verschillende niveaus</li><li>• Relatienetwerk onderhouden en benutten</li></ul>	De Commercieel Technicus maakt en onderhoudt doeltreffend contact met klanten zodat een goede verstandhouding met de klant wordt opgebouwd.	<ul style="list-style-type: none"><li>• hanteren van moderne communicatiemiddelen</li><li>• kennis van de branche en producten en diensten van de organisatie (bedrijf)</li><li>• kennis van organisatie/bedrijfsculturen</li></ul>
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Indruk maken op anderen</li><li>• Ideeën en meningen naar voren brengen en onderbouwen</li><li>• Onderhandelen</li></ul>	De Commercieel Technicus weet een positieve en betrouwbare indruk achter te laten bij de klant, kan in het gesprek met de klant duidelijke adviezen en antwoorden formuleren, gebruikt onderhandelings technieken zodat er een goed draagvlak voor opdrachten tot stand komt bij de klant.	
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kansen en mogelijkheden benutten</li><li>• Uitbouwen van de commerciële positie van de organisatie</li></ul>	De Commercieel Technicus luistert naar de klant en blijft op de hoogte van ontwikkelingen bij klanten zodat mogelijkheden voor serviceverlening worden afgestemd op de klant en er kansen worden signaleerd voor de onderneming.	

**Kerntaak 5 Verricht commerciële werkzaamheden****5.3 werkproces: Beheert de voorraad.**

<b>Omschrijving</b>	De Commercieel Technicus brengt in kaart welke materialen en middelen nodig zijn voor de werkzaamheden in het bedrijf. Hij gaat na welke voorraadhoogte en leverancier bij de situatie van het bedrijf passen.  Op basis van deze inventarisatie bewaakt hij de voorraad en koopt hij materialen en middelen in.		
<b>Gewenst resultaat</b>	Een optimale voorraad voor het bedrijf. Leverancierkeuze.		
<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>	De Commercieel Technicus analyseert de beschikbare gegevens met betrekking tot omzetsnelheden en voorraadkosten van de onderneming en daarnaast van levertijden, leverbetrouwbaarheid en prijs-kwaliteitsverhouding van leveranciers en kiest op basis daarvan de ideale voorraadhoogte en leverancier zodat de voorraad aan de vraag kan voldoen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• hanteren van moderne communicatiemiddelen</li><li>• kennis van de branche en producten en diensten van de organisatie (bedrijf)</li><li>• kennis van de materialen en middelen die bij het werk worden toegepast</li><li>• kennis van het kwaliteitssysteem en de kwaliteitseisen van het eigen bedrijf</li><li>• kennis van producten en diensten van organisatie (bedrijf)</li><li>• werkgebiedgerelateerde vakkennis en vaardigheden</li></ul>
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mensen en middelen organiseren</li></ul>	De Commercieel Technicus op basis van zijn voorraadhoogte en leverancierskeuze materialen en middelen in, organiseert de logistiek daaromheen zodat het bedrijf steeds een optimale voorraad beschikbaar heeft.	