



VISTA
college

Verkoopsspecialist

Jij weet van de hoed en de rand

Winkels hebben je altijd aangetrokken. De levendigheid, de grote diversiteit aan kopers, de verschillende producten en merken en de manieren waarop spullen aan de man of vrouw worden gebracht. Ook jij wilt in een winkel werken. Maar dan wel als specialist. Iemand die volledig thuis is in één product. Als Verkoop- specialist maak jij de keuze voor een specifiek product. Daar ga jij je volledig in verdiepen, zodat je gewapend met verkoopargumenten klanten en collega's gedegen en enthousiast kunt adviseren en inspireren.

Je hebt een open en uitnodigende houding. Bent benaderbaar en maakt artikelen op een aantrekkelijke manier op maat of gebruiksklaar en demonstreert het gebruik. Natuurlijk ben je goed op de hoogte van specifieke regels, procedures én trends binnen de branche. Verkoopgegevens vertaal jij bovendien naar creatieve voorstellen om de verkoop in de winkel te stimuleren. Dus of het nu voeding, mode, make-up, doe-het-zelf of sport is, jij kent je product door en door en haalt alle verkoop- targets.

Toelatingseisen

Om te starten met de opleiding, heb je nodig:

- een vmbo-diploma kaderberoepsgerichte leerweg, gemengde leerweg of theoretische leerweg
- een overgangsbewijs van 3 naar 4 havo
- een verwant mbo-diploma niveau 2.



Locaties

Maastricht, Sibemaweg

Heerlen (Campus),
Valkenburgerweg



Leerweg

BOL & BBL



Niveau

Niveau 3



Duur

2 jaar



Crebo

25155

Opleidingsinformatie

De verkoopspecialist is als productspecialist werkzaam binnen de food en non-food, in het midden- en kleinbedrijf en grootwinkelbedrijf. Je gebruikt je productkennis, adviesvaardigheden en branchespecifieke informatie om klanten te inspireren. Je doet dit meestal in relatief kortdurende verkoopgesprekken. Je bent gespecialiseerd in het omzetten van verkoopgegevens naar voorstellen ter verbetering van het assortiment en de activiteiten op de winkelvloer.

Jouw kennis van winkelpresentatie zet je in, om de producten onder de aandacht van de klant te brengen. Als verkoopspecialist heb je een open en uitnodigende houding, kun je snel schakelen en vervul je door je expertise de rol als vraagbaak voor collega's.

Op het moment dat je je diploma hebt gehaald, ben je in staat gebleken onderstaande kerntaken en bijbehorende werkprocessen uit te voeren.

- Verkoop- en adviesactiviteiten uitvoeren
- Het verzorgen van de goederenstroom en de winkelpresentatie
- Optimaliseren van de verkoop

Keuzedelen

Jouw opleiding bestaat uit een basis-, profiel- en keuzedeel (of -delen). Het keuzedeel - verbredend of verdiepend - maakt je studie interessanter. Zo zorgen de keuzedelen voor een betere aansluiting op een eventuele vervolgstudie en bieden ze meerwaarde als je gaat solliciteren op de arbeidsmarkt.

Verder leren/werken

Als je wilt doorleren na deze opleiding, dan is onze opleiding [ondernemer retail](#) (niveau 4) misschien wel wat voor jou. Ga je werken dan kun je terecht bij zowel MKB (Midden- en Klein Bedrijf) als GWB (Grootwinkelbedrijf) en zowel in de food- als non-food sector. Die keuze is aan jou.

Studiekosten

Je krijgt van de opleiding informatie die je nodig hebt voor de aanschaf van leermiddelen, laptop ([specificaties](#)), eventuele licenties en indien van toepassing werkkleding, werkschoenen, keukengerei, gereedschap, kappersbenodigdheden etc.