

Jij zet doelstellingen om in succes

Persoonlijk contact leggen en producten zo presenteren dat klanten er niet aan voorbij kunnen lopen. Dat zijn voor jou uitdagingen, die je graag aangaat. Jij wilt dat elke klant tevreden en liefst met een tas vol producten naar buiten loopt. En dat ze terugkomen natuurlijk. Jij kunt je inleven in de klant, weet wensen snel in te schatten, biedt producten aan en denkt mee na over alternatieven. Je bent dus commercieel, maar ook geduldig en vriendelijk.

Je gaat het contact aan en weet dat dat meehelpt in de verkoop. Is uiteindelijk de keuze gemaakt, dan zorg je voor een goede afhandeling qua afrekenen en verpakken. Daarnaast heb je oog voor de winkel. Je zorgt ervoor dat die spic en span is, dat producten aantrekkelijk zijn gepresenteerd en dat de sfeer gezellig is. Hoe beter je dit voor elkaar krijgt, hoe succesvoller dat jij en je collega's zullen zijn. Achter de schermen heb je de zaken ook goed geregeld. Je houdt voorraden bij en zorgt voor aanvullingen als het nodig is. Je hebt kortom alle touwtjes in handen en jouw klanten zullen nooit met lege handen vertrekken.

Toelatingseisen

Om te starten met deze opleiding, heb je nodig:

- een vmbo-diploma basis (basisberoepsgerichte leerweg), of;
- een overgangsbewijs van 3 naar 4 havo, of;
- een entree of niveau 2 mbo-diploma van een andere opleiding.



Locaties

Maastricht, Sibemaweg

Heerlen (Campus),
Valkenburgerweg



Leerweg

BOL & BBL



Niveau

Niveau 2



Duur

2 jaar



Crebo

25167

Opleidingsinformatie

Tijdens deze opleiding tot verkoper krijg je met elk aspect van het verkopen te maken. We maken van jou de beste klant- en servicegerichte verkoper van de regio. Jij krijgt lessen bedrijfseconomie en we leren je onder andere om goederen te ontvangen, verzorgen, verwerken en verkopen, te luisteren & adviseren, service te verlenen en verkooptransacties (kassa) af te handelen.

Daarnaast krijg je een aantal avo-vakken (algemeen vormend onderwijs), zoals Nederlands, Engels, rekenen en loopbaan & burgerschap. Naast de theorie, gastlessen en opdrachten die je krijgt op school, ga je ook op stage. Bij een erkend leerbedrijf leer je het vak in de praktijk leert.

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 [verkoopsspecialist](#) (niveau 3) 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, eventuele licenties en indien van toepassing werkkleding, werkschoenen, keukengerei, gereedschap, kappersbenodigdheden etc.

Er kunnen omstandigheden zijn waarin het betalen van de directe schoolkosten - zoals leermiddelen en materialen - een probleem vormen. Ook kun je als student plotseling ziek worden of door andere bijzondere omstandigheden, studievertraging oplopen. Je kunt dan als student hierin, onder bepaalde voorwaarden, financieel ondersteund worden.