

Docenteninstructie Thema 6 Ik en mijn toekomst

Lesbrief	Dag van de verkoop
Aantal uren	40
Uitvoering	Individueel, in een klein groepje en met de hele klas
Werkkaarten	Werkkaart Getallen en cijfers

Toelichting en aandachtspunten algemeen

Deze lesbrief bestaat uit vier activiteiten. U kunt ervoor kiezen om bepaalde activiteiten over te slaan. Het is in ieder geval handig om activiteit 1 en 4 wel te doen. De twee activiteiten ertussenin borduren verder op de gekozen producten en diensten en bereiden voor op de Dag van de verkoop zelf (activiteit 4).

Voor deze lesbrief kunt u leerlingen geld laten lenen van de school. Van het geld dat ze verdienen (min het geleende geld en 3 procent rente) kunnen ze met de klas iets leuks doen!

Voor deze lesbrief wordt gebruikt gemaakt van de volgende websites.

- www.beroepeninbeeld.nl;
- www.welke.nl/lookbook/Rinkeltje/Leuk-om-zelf-te-maken/BuitenlevenXL/Leuke-display-kastjes-van-oude-pallets-Om-de-schutting-of-tuinmuur-op.1343219452 of www.jeknutseleikwijt.nl/Zelf%20een%20sieraden%20display%20maken.html.





Toelichting en aandachtspunten per activiteit

Activiteit Het product of de dienst

Relatie met kerndoelen vmbo onderbouw¹

Nederlands (1-10)	6, 7
Engels (11-18)	-
Wiskunde (19-27)	20, 27
Mens en Natuur (28-35)	-
Mens en Maatschappij (36-47)	-
Kunst en cultuur (48-52)	-
Bewegen en Sport (53-58)	-

Relatie met Referentiekaders Taal en Rekenen²

Nederlands	1F	2F
Gesprekken	1.2, 1.3	2.1, 2.2, 2.12, 2.14, 2.15
Luisteren	1.21, 1.22	2.27, 2.28
Spreeken	1.40, 1.41, 1.44, 1.47	2.47, 2.48
Lezen zakelijk	1.54	2.57
Lezen fictie	-	-
Schrijven	1.77, 1.92, 1.95	2.96, 2.108, 2.111
Wiskunde	1F	2F
Getallen	1.6, 1.21, 1.22, 1.23, 1.24	2.13, 2.14, 2.15, 2.16
Verhoudingen	1.40, 1.46, 1.47	2.22, 2.23, 2.24, 2.29
Meten en meetkunde	-	-
Verbanden	-	-

¹ Een omschrijving van de kerndoelen vmbo onderbouw (SLO) zijn te vinden op de site van de Vakcollege Groep.

² Voor deze overzichten zijn de omschrijvingen in het Referentiekader Taal genummerd. De overzichten Referentiekaders Taal en Rekenen zijn te vinden op de site van de Vakcollege Groep.

De nummers met een 1 ervoor slaan op niveau 1F en die met een 2 ervoor op niveau 2F.

In de overzichten bij de activiteiten staan bij de Referentiekaders Taal en Rekenen die punten aangegeven waar de nadruk op valt binnen die desbetreffende activiteit.





Activiteit	Het product of de dienst
Stap 1 Oriënteren	Verzamel informatie over producten en diensten voor Mens & Dienstverleners. Zoek informatie over de doelgroepen waarvoor je iets kunt bedenken. Zoek informatie over het berekenen van prijzen. Brainstorm over jouw product of dienst.
Stap 2 Voorbereiden	Bepaal welk product of welke dienst je wilt gaan verkopen. Oefen met berekenen van prijzen en kortingen.
Stap 3 Uitvoeren	Verzamel je product of dienst. Bereken de inkoopprijs en verkoopprijs.
Stap 4 Reflecteren	Presenteer je product of dienst. Bepaal met de klas hoe de producten en diensten op de Dag van de verkoop gepresenteerd worden.

De leerlingen werken individueel een product of dienst uit. Het kan zijn dat ze een dienst bedenken die ze in tweetallen willen aanbieden. Dat kan dan ook.

De leerlingen kunnen van school geld lenen om het product te maken. Geef aan dat ze dit met 3 % rente moeten terugbetalen. Dit heeft dus invloed op de kostprijs en de winst die ze later kunnen maken.

Stap 1 Oriënteren

Bij d.

Begrip	Betekenis
BTW	Belasting Toegevoegde Waarde
kostprijs	Het bedrag waarvoor je het kunt maken.
winst	Het geld dat een bedrijf verdient door dingen te maken of te doen.
consument	Eindgebruiker (de klant die het product gebruikt).
consumentenprijs	Het bedrag waarvoor een product aan klanten wordt verkocht.

Bij Keuzes maken.

Aan het einde van Stap 1 is het handig om de bedachte producten en diensten te inventariseren, zodat er een verscheidenheid aan aanbod is.

Hier komt ook aan de orde hoeveel geld de leerlingen nodig hebben om de dienst of het product in te kopen.

Stap 2 Voorbereiden

Bepaal in een klassengesprek welke producten en diensten de leerlingen gaan inkopen om straks te kunnen verkopen.

In Stap 2 oefenen de leerlingen met het maken van verschillende berekeningen. Gebruik hiervoor de **Werkkaart Getallen en cijfers**. Ga na of dit haalbaar is voor alle leerlingen. Overleg anders met de docent Wiskunde of een leerling uit een groepje bijvoorbeeld de opdrachten doet of dat de oefeningen uitgevoerd worden in de lessen Wiskunde.





Stap 3 Uitvoeren

Bij b.

Begeleid de leerlingen bij het maken van de afspraken met de leveranciers. Geef ze het budget op dat ze mogen gebruiken.

Stap 4 Reflecteren

Als voorbereiding op de vierde activiteit in deze lesbrief kunnen de leerlingen bespreken hoe ze de gemaakte producten en diensten gaan presenteren op de Dag van de verkoop. Eventueel kunnen er dan nog keuzes gemaakt worden om sommige andere producten of diensten in te kopen, zodat het ook uitvoerbaar is.



Activiteit De tv-reclame

Relatie met kerndoelen vmbo onderbouw

Nederlands (1-10)	6, 7, 9
Engels (11-18)	-
Wiskunde (19-27)	-
Mens en Natuur (28-35)	-
Mens en Maatschappij (36-47)	-
Kunst en cultuur (48-52)	49, 51, 52
Bewegen en Sport (53-58)	-

Relatie met Referentiekaders Taal en Rekenen

Nederlands	1F	2F
Gesprekken	1.2, 1.3	2.1, 2.2
Luisteren	1.35	2.32, 2.33, 2.34
Spreeken	1.40, 1.42, 1.44, 1.45, 1.46, 1.47	2.47, 2.49
Lezen zakelijk	-	-
Lezen fictie	-	-
Schrijven	-	-
Wiskunde	1F	2F
Getallen	-	-
Verhoudingen	-	-
Meten en meetkunde	-	-
Verbanden	-	-



Activiteit	De tv-reclame
Stap 1 Oriënteren	Verzamel informatie over tv-reclames. Zoek informatie over de doelgroepen waarvoor je de reclame wilt maken. Brainstorm over jouw tv-reclame.
Stap 2 Voorbereiden	Ontwerp de tv-reclame. Oefen met het schrijven van een story-board voor de tv-reclame.
Stap 3 Uitvoeren	Maak de tv-reclame. Stel de tv-reclame waar nodig bij.
Stap 4 Reflecteren	Presenteer de tv-reclame. Bepaal met de klas hoe jullie de tv-reclames verspreiden.

Stap 1 Oriënteren

Bij Brainstormen.

Als de leerlingen Activiteit 1 – Het product of de dienst – uitgevoerd hebben, dan kunnen ze het product of de dienst nemen die ze in die activiteit bedacht en ingekocht hebben.

Stap 2 Voorbereiden

Bekijk welke materialen de leerlingen nodig hebben voor het opnemen van de reclames. Regel dit tijdig met hen.

De reclames kunnen worden opgenomen met een smartphone of camera.



Activiteit Een display maken

Relatie met kerndoelen vmbo onderbouw

Nederlands (1-10)	5, 6, 7
Engels (11-18)	-
Wiskunde (19-27)	-
Mens en Natuur (28-35)	-
Mens en Maatschappij (36-47)	-
Kunst en cultuur (48-52)	49, 51, 52
Bewegen en Sport (53-58)	-

Relatie met Referentiekaders Taal en Rekenen

Nederlands	1F	2F
Gesprekken	1.2, 1.3	2.1, 2.2
Luisteren	-	-
Spreken	-	-
Lezen zakelijk	-	-
Lezen fictie	-	-
Schrijven	-	-
Wiskunde	1F	2F
Getallen	-	-
Verhoudingen	-	-
Meten en meetkunde	-	-
Verbanden	-	-



Activiteit	Een display maken
Stap 1 Oriënteren	Verzamel informatie over de functie van een display en soorten displays. Brainstorm over jouw display.
Stap 2 Voorbereiden	Bepaal voor welk product of dienst je het display maakt. Ontwerp het display.
Stap 3 Uitvoeren	Maak het display. Stel het display waar nodig bij.
Stap 4 Reflecteren	Presenteer het display.

Zorg eventueel zelf voor een aantal voorbeelden van displays om de leerlingen te laten zien. Deze activiteit kan in samenwerking met de docent beeldende vakken worden uitgevoerd.

Stap 1 Oriënteren

Bij b.

Een handige site is <http://www.welke.nl/lookbook/Rinkeltje/Leuk-om-zelf-te-maken/BuitenlevenXL/Leuke-display-kastjes-van-oude-pallets-Om-de-schutting-of-tuinmuur-op.1343219452> of www.jeknutseleikwijt.nl/Zelf%20een%20sieraden%20display%20maken.html.

Stap 2 Voorbereiden

Als de leerlingen Activiteit 1 – Het product of de dienst – uitgevoerd hebben, dan kunnen ze het product of de dienst nemen die ze in die activiteit bedacht en ingekocht hebben.

Als de leerlingen een display voor een dienst willen maken, moeten ze eerst een leaflet of een voorwerp maken of meenemen dat past bij de dienst. Bijvoorbeeld een massageborstel of massageolie voor de dienst 'massage uitvoeren'.

Stap 3 Uitvoeren

Zorg voor materialen waarmee de displays gemaakt kunnen worden.

Stap 4 Reflecteren

Maak er een soort tentoonstelling van.



Activiteit De Dag van de verkoop

Relatie met kerndoelen vmbo onderbouw

Nederlands (1-10)	1, 2, 6, 7, 9, 10
Engels (11-18)	-
Wiskunde (19-27)	-
Mens en Natuur (28-35)	-
Mens en Maatschappij (36-47)	-
Kunst en cultuur (48-52)	-
Bewegen en Sport (53-58)	-

Relatie met Referentiekaders Taal en Rekenen

Nederlands	1F	2F
Gesprekken	1.1, 1.2, 1.3, 1.4	2.1, 2.2
Luisteren	-	-
Spreken	-	-
Lezen zakelijk	-	-
Lezen fictie	-	-
Schrijven	1.80, 1.85, 1.86, 1.92, 1.95	2.96, 2.97, 2.100, 2.102, 2.103, 2.104, 2.108, 2.111, 2.112
Wiskunde	1F	2F
Getallen	-	-
Verhoudingen	-	-
Meten en meetkunde	-	-
Verbanden	-	-



Activiteit	De Dag van de verkoop
Stap 1 Oriënteren	Bedenk hoe je de producten en diensten kunt presenteren. Onderzoek hoe je reclame voor een verkoopdag kunt maken. Brainstorm over de advertentie en flyer die jullie voor de Dag van de verkoop willen maken.
Stap 2 Voorbereiden	Ontwerp de advertentie en flyer. Oefen met verkoopgesprekken. Maak een takenoverzicht voor de Dag van de verkoop.
Stap 3 Uitvoeren	Stel de prijzen vast voor alle producten en diensten. Maak de advertentie en de flyer.
Stap 4 Reflecteren	Richt de verkooplek in. Houd de Dag van de verkoop. Bereken de winst die jullie hebben gemaakt.

Stap 1 Oriënteren

Bij Brainstorm.

De brainstorm valt in twee delen uiteen.

Deel 1 is voor de leerlingen individueel (of, als ze in tweetallen aan een product of dienst hebben gewerkt, dan met zijn tweeën) om reclamemiddelen te bedenken voor hun product of dienst.

Deel 2 voert u uit met de hele klas. Zorg voor een flap of ander bord en post-its of stiften. Werk als volgt:

- maak twee categorieën:
 - uitnodigen klanten via de flyer;
 - pers benaderen;
- laat de leerlingen met post-its of stiften hun ideeën voor de flyer onder de categorieën schrijven, waarbij dubbelingen nog mogen;
- lees alle post-its of teksten voor en streep de dubbelingen af;
 - bespreek de overblijvende ideeën aan de hand van deze vragen:
 - Bereiken we zo de juiste doelgroep?
 - Hoe kunnen we deze flyer bij de juiste personen krijgen?
 - Hoeveel tijd kost het om de flyers te maken en te versturen?
- kies op basis van de antwoorden een paar ideeën;
- verdeel deze onder de groepen van drie om ze in Stap 2 en 3 verder uit te werken.

Bij f.

Het gaat om vormen waarmee je een evenement onder de aandacht kunt brengen. Denk aan advertenties, filmpjes, sandwichborden en dergelijke. Maar ook een pagina op Facebook en free publicity.

Stap 2 Voorbereiden

Bij Bereid de verkoopdag voor.

Bij a.

Laat de leerlingen oefenen met het voeren van verkoopgesprekken. Dit kan in overleg met de docent Nederlands.



Geef de volgende instructie:

- geef leerling 1 een voorwerp dat hij/zij wil verkopen;
- leerling 2 is de klant en deze stelt vragen over het product (geef de vragen op een apart briefje aan de leerling):
 - Wat is het?
 - Waarvoor dient het?
 - Wat is de prijs?
 - Krijg ik korting?
 - Wat zijn de voordelen?
- leerling 3 observeert en let op:
 - of de verkoper zo goed mogelijk antwoord probeert te geven;
 - vriendelijk en klantgericht blijft;
 - voldoende vertelt over het artikel;
 - goed luistert naar de klant.

Bij b.

Splits dit in tweeën: taken om de dag voor te bereiden en de taken op de dag zelf. Begeleid het proces van invullen van taken en namen.

Stap 3 Uitvoeren

Bij Dit gaat het kosten.

Maak met de hele klas een lijst van alle producten en diensten. Schrijf de inkoopprijs en de verkoopprijs op.

Bespreek de verschillen tussen inkoopprijs en verkoopprijs. Is de verkoopprijs dan reëel?

Stap 4 Reflecteren

Bij De verkooplek inrichten.

Eventueel kan de afdeling Handel hier een rol in spelen.