

Docenteninstructie

Lesbrief: Klanten winnen, een spel? – Thema: Waar ga ik heen?

Toelichting en aandachtspunten

In de lesbrieven van thema 5, Waar ga ik heen?, komt de leerling in aanraking met mogelijke beroepen in de verschillende werkvelden. In het vorige thema kwamen mogelijke toekomstige werkvelden aan bod, nu zoeken we wat meer in op beroepen. Bij de keuze voor deze beroepen zijn de kwalificatiedossiers in het mbo leidend geweest. Voor dit thema is gekozen voor de volgende beroepen: dienstverlener, sportleider, administratief ondersteuner, verkoper, gastheer of gastvrouw en kok. Deze lesbrief heeft te maken met het werk als verkoopmedewerker. De leerlingen die voor een dergelijk beroep kiezen zullen dienstverlenend, nauwkeurig, representatief, en creatief moeten zijn. Daarnaast moeten ze kunnen samenwerken, communiceren en moeten ze klantvriendelijk zijn.

Wanneer een leerling een andere lesbrief wil uitvoeren om te ontdekken of werkzaamheden die bij een dergelijk beroep horen bij hem passen, valt te denken aan de volgende lesbrieven:

- Promotie eerlijke handel (activiteit 12 van thema 8 Oude examenprogramma)
- Zwerfvuil en duurzaam ondernemen (activiteit 8 van thema 8 Oude examenprogramma)
- Ik verkoop geen stress (activiteit 7 van thema 10 Oude examenprogramma)

Onder aan deze instructie vindt u de relaties met het examenprogramma.

Aantal uren	8 – 10 uren
Uitvoering	Individueel en in groepen van 3 leerlingen
Werkkaarten	<ul style="list-style-type: none"> • Etalage maken • PowerPoint presentatie maken • Poster of flyer maken
Past bij beroepsgericht examenprogramma	Economie & Ondernemen

Websites

In deze lesbrief worden de volgende websites gebruikt:

- <http://visual.ly/color-emotion-guide>

Video's

In deze lesbrief worden de volgende video's gebruikt:

- Ga naar www.vakcollegegroep.nl/waargaikehen en zoek de video Einde van de CD is niet erg.

De video is ook te vinden op www.youtube.com/watch?v=GD1L1snnkfY.



Waar moet de opdracht aan voldoen?

- De huisstijl is verwerkt in het promotiemateriaal, de winkelhoek en in de presentatie.
- De boodschap (aanbieding, datum en tijd van opening) is kort en bondig beschreven.
- Het promotiemateriaal heeft een goede lay-out (indeling).
- Het decoratiemateriaal in de winkelhoek sluit goed aan op de doelgroep.
- Het hoofdartikel (games) komt duidelijk naar voren in de presentatie/etalage van de winkelhoek.
- De presentatie is opgebouwd als een instructie voor medewerkers.
- De presentatie geeft informatie over de doelgroep
- De presentatie geeft informatie over het assortiment, zowel spellen als spelcomputers.

Tips:

- U kunt er zelf voor kiezen om het promotiemateriaal met de computer te laten maken of juist met de hand. Bij het inrichten van de gamehoek en het maken van het promotiemateriaal kunt u eventueel samenwerken met de creatieve vakken.
- Veel winkels hebben oud promotiemateriaal over. Laat leerlingen hier naar op zoek gaan om zo goede voorbeelden te zien.

Stap	Klanten winnen, een spel?
1. Oriënteren	Verzamel informatie over het bestaande en het nieuwe assortiment. Verzamel informatie over andere doelgroepen. Bepaal de nieuwe doelgroep. Verzamel informatie over huisstijl. Onderzoek welke veranderingen er plaatsvinden voor de winkel.
2. Voorbereiden	Maak je planning. Bepaal de nieuwe huisstijl. Ontwerp het promotiemateriaal in de nieuwe huisstijl.
3. Uitvoeren	Werk het promotiemateriaal uit. Ontwerp de winkelhoek. Maak een presentatie over het nieuwe assortiment en de doelgroep.
4. Afronden en terugkijken	Beoordeel jouw huisstijl en promotiemateriaal. Geef een instructie (presentatie) voor het personeel van de winkel.

De leerlingen voeren de stappen uit in groepen, tenzij anders staat aangegeven.

Stap 1: Oriënteren

Bij c.

De antwoorden:

Winkel	Shop-in-shop	Verkoop in de shop-in-shop
Marskramer	Toys2play	Speelgoed
V&D	La Place	Restaurant



De Harense Smid	Vobis	Computers en accessoires
Bijenkorf	(verschillende merken)	Parfums

Stap 2: Voorbereiden

Bij De planning.

In de lesbrief staat een richtgetal aan uren. Ga na of de leerlingen meer uren mogen besteden als zij erg creatief zijn met het geven van hun presentatie. Eventueel kunt u dit integreren met kunstzinnige vakken.

Bij De nieuwe huisstijl ontwerpen.

De color emotion guide is een overzicht van welke emoties kleuren kunnen oproepen bij mensen en welke merken hier onder andere gebruik van maken. De color emotion guide is prima met Google te vinden. Typ 'color emotion guide' en u vindt de guide bij de eerste link. Voor de zekerheid vindt u hier de link: visual.ly/color-emotion-guide. Elke kleur geeft drie emoties weer. Daarachter staan bekende merken die deze kleur gebruiken. Ook dit onderdeel kan prima gecombineerd of geïntegreerd worden met de kunstzinnige vakken.

Bij d.

Regel vooraf een scanner. Maak afspraken wie de scan maakt. Bij het maken van een foto: zorg ervoor dat de leerlingen de foto zo nemen dat ze alleen het logo zien. Leg het desnoods op een wit papier. De leerlingen hebben het logo ook nodig bij het maken van het promotiemateriaal. Vandaar dat ze een digitale versie nodig hebben.

Bij Het promotiemateriaal ontwerpen.

Overleg met de leerlingen wat een reële aanbieding is.

Denk er aan dat pas na uw goedkeuring verder gegaan kan worden.

Stap 3: Uitvoeren

Laat de leerlingen eerst elkaars promotiemateriaal beoordelen en laat ze daarna pas de presentaties geven. Geef aan dat het in dat laatste geval gaat om een instructie aan de medewerkers.

Tip: Nadat een leerling een aantal lesbrieven van dit thema heeft uitgevoerd kan een lesbrief loopbaanoriëntatie van fase 2 gedaan worden.



Relatie beroepsgerichte examens

cursief = beschrijving deeltaak

vet = uitwerking deeltaak

Profiel: Economie en Ondernemen

P/EO/1.1

Deeltaak: de winkelformule en de marketinginstrumenten herkennen en toepassen t.a.v. de doelgroep, het assortiment ende marktpositie.

De kandidaat kan:

- 1. De winkelformule herkennen en toepassen.**
- 2. De samenhang tussen doelgroep en distributie herkennen en toepassen.**
- 3. Het belang van vakkennis herkennen en toepassen.**
- 4. Assortimentskennis verwerven, herkennen en toepassen**
- 6. De samenhang tussen reclame t.a.v. marktpositie herkennen en toepassen.**
- 7. De samenhang tussen promotie en presentatie t.a.v. de marktpositie herkennen en toepassen.**

a. Algemene kennis en vaardigheden

- a.1. de Nederlandse taal in opleidings- en beroepssituaties gebruiken;
- a.2. informatie op allerlei manieren overzichtelijk en efficiënt verzamelen, ordenen en weergeven;
- a.3. voor opleiding en beroep relevante berekeningen uitvoeren;
- a.4. plannen en organiseren in een beroeps(opleiding) gerelateerde situatie;
- a.5. op systematische en doelgerichte wijze werkzaamheden uitvoeren op basis van een planning met de inzet van vakdeskundigheid en met aandacht voor een zo hoog mogelijke kwaliteit;
- a.6. mondeling en schriftelijk rapporteren over de uitgevoerde werkzaamheden; onder meer over de planning, voorbereiding, proces en product;
- a.7. reflecteren op de eigen werkwijze en op de kwaliteit van het eigen werk;
- a.8. samenwerken en overleggen bij het uitvoeren van werkzaamheden;
- a.14. zich aan- en inpassen in een bedrijfscultuur.
- a.15. Voldoen aan de algemene gedrags- en houdingseisen die gesteld worden aan werknemers in de branche;

b. Professionele kennis en vaardigheden

- b.1. commerciële instelling tonen, met name marktonderzoek uitvoeren, klant- en servicegerichte houding aannemen, verkopen uitvoeren;
- b.2. communicatieve vaardigheden toepassen, onder meer telefoneren, vergaderen, presenteren en/of demonstreren, overtuigen, corresponderen, social media inzetten
- b.4. ondernemersvaardigheden tonen, onder meer innovatief zijn, creatief zijn, risico nemen
- b.5. werken volgens een bedrijfsconcept, bijvoorbeeld in winkel-, recreatie- en horecaformules;

Afhankelijk van de materialen die gebruikt worden in de uitvoering van lesbrief, kunnen er meer of minder deeltaken worden behandeld.