www.diplomasecundair.be

Behaal je diploma secundair onderwijs

INTKO is dé school voor Tweedekansonderwijs in de regio Halle-Vilvoorde. Ben je ouder dan 18 en heb je je diploma secundair onderwijs nog niet behaald? Je bent lang niet de enige! **Bij INTKO krijg je een 2de kans.**

Bij ons combineer je 2 opleidingen: de **algemene vakken** (of aanvullende algemene vorming, AAV) en een door jou gekozen **beroepsopleiding**. Je kan de algemene vakken (AAV) volgen in Halle of Vilvoorde. Voor de beroepsvakken kan je terecht in Halle en Vilvoorde of op de bijhorende lesplaatsen.

Als je slaagt voor de algemene vakken en de beroepsopleiding, krijg je je **diploma secundair onderwijs**.

Opleiding Winkelverkoper

Droom je van een afwisselende job? Hou je van contact met klanten? Wil je goed leren verkopen? Dan is de opleiding Winkelverkoper écht iets voor jou. In deze opleiding leer je klantgericht werken om producten en/of diensten aan particuliere klanten te verkopen. De theorie die je in de lessen leert, zet je tijdens je stage op de werkvloer om in de praktijk.

Wat ga ik leren?

In de opleiding Winkelverkoper leer je:

- producten voorbereiden voor het vakkenvullen
- diverse technieken om diefstalpreventie toe te passen en verdachte klanten te detecteren
- professioneel reageren op verdachte klanten en ingrijpen bij diefstal
- veiligheidsvoorschriften en instructies met betrekking tot arbeidsmiddelen toepassen
- persoonlijke beschermingsmiddelen gebruiken
- hygiënebewust, ergonomisch, economisch en milieubewust werken
- werken met een kassa- en/of registratiesysteem
- in een commercieel professionele taal omgaan met klanten
- effciënt communiceren en je empathisch en flexibel opstellen
- je uierlijk en kleding aanpassen aan de verkoopomgeving
- artikelen verleidelijk en antrekkelijk presenteren
- vaardigheden om visual merchandising technieken toe te passen
- op een eenvoudige, praktijkgerichte manier mondeling in het Frans en Engels communiceren om ook Franstalige en Engelstalige klanten te kunnen helpen
- communicatieve en verkooptechnische vaardigheden om klanten te informeren, adviseren en de verkoopt te realiseren
- de dienst na verkoop verzekeren
- alle aangeleerde technieken toepassen in de praktijk, dus op de werkvloer

Modules

- **Aanvullen, productbehandeling en organisatie distributie**

  In deze module leer je producten voor te bereiden voor het vakkenvullen. Hierbij komen het bevoorraden, het vaststellen van tekorten, aanvultechnieken en onderhoud uitgebreid aan bod.

  Je leert diverse technieken hanteren om diefstalpreventie toe te passen en verdachte klanten te detecteren. De nadruk ligt vooral op diefstalpreventie op allerlei vlakken.

  Je leert ook veiligheidsvoorschriften en instructies inzake arbeidsmiddelen toepassen, persoonlijke beschermingsmiddelen te gebruiken en hygiënebewust te werken volgens de huidige regelgeving. Je leert ergonomisch, economisch en milieubewust te werken.

- **Kassaverrichtingen**

  In deze module leer je werken met een kassa- en/of registratiesysteem: je leert hoe je een systeem moet opstarten, bedienen en afsluiten.

  Daarnaast leer je hoe je verschillende betalingsmiddelen correct in ontvangst neemt en hoe je wisselgeld teruggeeft.

  Ook het verwerken en verrekenen van klantgetrouwheidssystemen wordt aangeleerd. D

  Je leert ook verschillende technieken hanteren om diefstal te voorkomen. Ook professioneel reageren op verdachte klanten en ingrijpen bij diefstal behoort tot het takenpakket van de winkelverkoper en wordt aangeleerd in deze module.

- **Commercieel omgaan met klanten**

  In deze module leer je met klanten omgaan in een commercieel professionele taal met aandacht voor de wensen van klanten. Je communiceert efficiënt, stelt je hierbij empathisch en flexibel op en je past je eigen uiterlijk en je kledij aan de kenmerken van de verkoopomgeving aan. Je leert hoe je een positieve uitstraling aanneemt in een specifieke beroepscontext en bedrijfscultuur

- **Artikelpresentatie**

  In deze module leer je artikelen verleidelijk en aantrekkelijk presenteren met als doel klanten tot kopen aan te zetten. Hierbij verwerf je de nodige vaardigheden om visual merchandising technieken op product- en winkelniveau toe te passen.

- **Commerciële communicatietechnieken**

  In deze module leer je op een eenvoudige manier mondeling in het Frans en Engels communiceren om ook Franstalige en Engelstalige klanten te kunnen helpen.

  De standaardcommunicatie die je in deze module leert, richt zich tot de meest voorkomende en vertrouwde situaties en wordt gelinkt aan het specifieke takenpakket van de winkelverkoper.

Je leert deelnemen aan een eenvoudig gesprek met een klant, leert klanten door te verwijzen naar het juiste aanspreekpunt en leert eenvoudige standaardteksten over verkoop gerelateerde thema's begrijpen.

- **Werkplekleren aanvuller**

  In deze module leer je de logistieke taken van het beroep uitvoeren in de praktijk, dus op de werkvloer.

- **Werkplekleren betalingsverrichtingen**

  In deze module leer je kassaverrichtingen uitvoeren in de praktijk, dus op de werkvloer.

- **Verkooptechnieken**

  In deze module leer je de nodige communicatieve en verkooptechnische vaardigheden om klanten te informeren, te adviseren en de verkoop te realiseren.

- **Dienst na verkoop**

  In deze module leer je de dienst na verkoop verzekeren, rekening houdend met de van toepassing zijnde wetgeving en bedrijfsinterne procedures inzake garantie, betalingskrediet en terugnameplicht. De nadruk in deze module ligt vooral op de administratieve verwerking.

- **Werkplekleren winkelverkoper**

  In deze module leer je de commerciële taken van het beroep uit te voeren en de rol van winkelverkoper op te nemen in de praktijk, dus op de werkvloer. De nadruk ligt op het verkoopproces, de dienst na verkoop en de klachtenbehandeling.

Evaluatie

Elke module wordt afzonderlijk geëvalueerd. Er zijn gespreide evaluaties op basis van toetsen en taken tijdens de modules. Soms is er ook een eindevaluatie.

Traject

De opleiding omvat 540 lestijden. Het modeltraject duurt één jaar, maar je kan er ook voor kiezen om de opleiding over een langere periode te spreiden.

Vrijstellingen

Er worden geen algemene vrijstellingsproeven georganiseerd. Je kan een vrijstelling vragen aan de vakleerkracht voor de lessenreeks begint. Elke aanvraag wordt individueel bekeken. De directie beslist of je de vrijstelling krijgt. Eventueel wordt een bijkomende proef opgelegd.

Waar en wanneer?

- **Crescendo CVO campus GLTT Halle** A. Demaeghtlaan 40,1500 Halle
  Start in september
- **CVO Semper campus Vilvoorde** Lange Molensstraat 4,1800 Vilvoorde
  Start in september

Inschrijving

Inschrijven kan door naar een infomoment te komen. Tijdens het infomoment maak je kennis met de school en krijg je uitleg over de werking van het tweedekansonderwijs. Nadien kan je aan een verantwoordelijke vragen stellen over de beroepsopleiding. Kan je niet naar één van onze infomomenten komen? Mail dan naar info@intko.be.

Leer verkopen met de glimlach en word een succesvol verkoper!