

# Infomoment

Onthaal organisatie en sales

Studiekeuze

Naar de 3e graad



# Onthaal, organisatie & sales

- ▶ De werking van ondernemingen
- ▶ Verkoop en marketing in de retailsector
- ▶ Klanten onthalen en informeren
  - ▶ Beperkte administratieve taken uitvoeren
- ▶ Winkelverkoop in een B2C omgeving
- ▶ Engels en Frans
  - ▶ Nadruk op de communicatieve vaardigheden
- ▶ Duits: zelfredzaamheid, heel praktisch

# Onthaal, organisatie & sales

Vak	5e	6e
Godsdienst	2	2
LO	2	2
Frans	3	3
Engels	3	2
Mavo	2	2
Nederlands	3	3
Wiskunde	2	2
Duits	0	2
OnthOrgSales	15	14
Totaal	32	32

# Doorstroomprofiel OOS

<b>Arbeidsmarkt</b>	<b>7e jaar</b>
Winkelverkoper in de distributiesector: zelfstandige kleinhandel, kleinhandel in voedingswaren, grote kleinhandelszaken, warenhuizen Receptionist of administratief medewerker onthaal in een kantooromgeving (of balie)	Commercieel assistent Klantcontactme dewerker Naamloos jaar
<b>Verder studeren</b>	
Graduaat winkelmanagement (geen bachelor dan 7e naamloos jaar nodig) Graduaat sales support	

Nieuw: middelbaar diploma na 6 OOS

Verder studeren: enkel graduaat mogelijk  
Bachelor? Naamloos zevende jaar nodig

# Virtueel kantoor



**5**




**T**

**F**

**L**

**I**

**Onthaal, organisatie en sales**  
Arbeidsmarktfinaliteit

van in 

**6**




**T**

**F**

**L**

**I**

**Onthaal, organisatie en sales**  
Arbeidsmarktfinaliteit

van in 

# Administratieve taken

- ▶ Basiscompetenties in een onthaalomgeving
- ▶ Als onthaalmedewerker administratieve taken uitvoeren
  - Doelgericht communiceren met bezoekers en klanten
  - Organisatie en inrichting van de onthaalruimte
  - Administratieve handelingen in functie van onthaal
  - Ondersteunen van vergaderingen en activiteiten

# Verkoop en marketing

- ▶ Branche of sectorkennis
- ▶ Assortimentskennis
- ▶ Duurzaam ondernemen
- ▶ Customer journey of klantenbeleving
- ▶ Kostprijs en verkoopprijs product berekenen (ook met excel formules)
- ▶ Marktpraktijk en consumentenbescherming
  - Regelgeving prijsaanduidingen
  - Regelgeving solden/uitverkoop
  - Wettelijke garantie

# Commerciële taken

- ▶ Basiscompetenties in een winkelomgeving/retailmedewerker
- ▶ Het presenteren van artikelen
- ▶ Het winkelexterieur/interieur bespreken
- ▶ Visual merchandising
- ▶ Commercieel artikelpresentatie voor in de winkel
- ▶ De invloed van kleuren op een artikelpresentatie
- ▶ Hoe ondersteunen lichtbronnen de presentatie?
- ▶ Het verwerken van 2D en 3D in een presentatie
- ▶ Hoe realiseer je een artikelpresentatie
- ▶ Kun je een instore of etalageontwerp visueel voorstellen
- ▶ Hoe verpak je verkochte goederen in op een professionele manier?
- ▶ Hoe maak je de artikelen verkoopsklaar?
- ▶ Hoe voer je een goed verkoopgesprek?

# Arbeidsfinaliteit

- ▶ Kennis
- ▶ Attitudes
- ▶ Vaardigheden

in praktijk omzetten



Stages  
Virtueel kantoor  
Werkpleklerin (samen)

# Stages

- ▶ 5e jaar vrijdagmiddag halve dag, nog eerst drie uur les
- ▶ 6e jaar 1 volledige stagedag op donderdag
  
- ▶ 2 weken blokstage
  - Eerste semester
  - Tweede semester
  
- ▶ Stage moet altijd ingehaald worden bij afwezigheid

# Examens

- ▶ Praktische examens
  - Richtingsvakken en talen
  - Geen Nederlands

# Attituderapport

- ▶ 3 maal per schooljaar
- ▶ 2 klasgebonden attitudes en 1 vakgebonden

# 7e jaar?

- ▶ Diploma secundair onderwijs na 6 OOS
  - Toegang tot graduaatsopleiding
  - Geen bachelor opleiding
    - Enkel na naamloos zevende jaar
- ▶ Geen 7e jaar op SMO
  
- ▶ Naamloos zevende jaar dan bachelor



The background features abstract, overlapping geometric shapes in various shades of green, ranging from light lime to dark forest green. These shapes are primarily located on the left and right sides of the frame, creating a modern, layered effect. The central area is a plain white space.

Vragen?