HULP BIJ HERLINKEN VAN ECC NAAR STARTPAGINA

Fonds: Bloem, Groen en Styling 2018 – 2019

ONTWIKKEL CENTRUM

INHOUD

TOELICHTING 3
STARTPAGINA'S VERVANGEN ECC 3
OMZETTEN LINKS VAN ECC NAAR STARTPAGINA 3
PER STARTPAGINA EEN HANDLEIDING VOOR OMZETTEN LINKS 4
OPZET VAN DE HANDLEIDING 5
THEMAOVERZICHT 6
VERVOLG - THEMAOVERZICHT 7
MODULE OVERZICHT 8
BEDRIJFSVOERING 10
INKOPEN 15
MAKEN GROENE ARRANGEMENTEN 20
MARKT EN MARKETING 33
PLANNEN EN COMMUNICEREN 49
PRESENTATIE, TRENDS & STYLING 64
PRODUCTKENNIS 79
UITVOEREN WERKZAAMHEDEN 95
VERKOPEN 109
ONDERNEMEN EN LEIDINGGEVEN 121
REKENEN 137

TOELICHTING

Startpagina's vervangen ECC

Zoals bekend is de Educatieve Contentcatalogus (ECC) van het Ontwikkelcentrum vanaf 1 augustus 2018 niet meer beschikbaar voor het onderwijs. Vanaf schooljaar 2017 - 2018 biedt het Ontwikkelcentrum Startpagina's per vakgebied aan. De inhoud van een Startpagina bestaat deels uit leermiddelen die ook via de ECC beschikbaar waren en deels uit splinternieuwe modulen en media.

Bekend is dat scholen en docenten soms zelf leerarrangementen hebben gemaakt van waaruit wordt gelinkt naar onderdelen uit de ECC. Met het verdwijnen van de ECC werken die links vanaf 1 augustus 2018 niet meer. Om u, waar dit mogelijk is, te helpen bij het omzetten van links naar de ECC naar leermiddelen op een Startpagina is deze handleiding ontwikkeld.

Omzetten links van ECC naar Startpagina

Diverse leermiddelen en -eenheden in de ECC blijven beschikbaar, maar nu als onderdeel van een Startpagina. Als dit leerstof betreft waarnaar u in een of meerdere arrangementen verwijst, dan is het mogelijk om dit zo te houden. Daarvoor is het echter wel noodzakelijk dat de links die nu naar url's in de ECC verwijzen, worden omgezet naar hetzelfde leermiddel of dezelfde leereenheid op een Startpagina.

Dit is nodig, omdat deze leermiddelen als onderdeel van een Startpagina andere url's hebben gekregen. U kunt dan tevens bepalen of u vanuit uw arrangementen wilt linken naar nieuwe leermiddelen die ook op die Startpagina staan. Een mooie gelegenheid dus om uw lesmateriaal te actualiseren.

Per Startpagina een handleiding voor omzetten links

Voor schooljaar 2018 – 2019 zijn er negen Startpagina's beschikbaar voor groen mbo. In plaats van drie Startpagina's per sector biedt het Ontwikkelcentrum op verzoek van gebruikers vanaf 1 maart 2018 één Startpagina per sector aan. Zo kunt u als docent bepalen welke leermiddelen u voor welk niveau wilt aanbieden.

Voor elke Startpagina is een eigen handleiding voor het aanpassen van links beschikbaar. Het gaat om de volgende Startpagina's:

- Startpagina Dierverzorging, editie 2018 -2019
- Startpagina Groene ruimte, editie 2018 – 2019
- Startpagina Bloem, Groen en Styling, editie 2018 - 2019
- Startpagina Plant, editie 2018 – 2019
- Startpagina Groen, Grond, Infra, editie 2018-2019
- Startpagina Veehouderij, editie 2018 – 2019
- Startpagina Paard, editie 2018 – 2019
- Startpagina Voeding, editie 2018 - 2019

Mocht u nog geen toegang hebben tot de Startpagina van uw keuze, dan dient u hiervoor eerst een licentie aan te schaffen. Informatie hierover en over de wijze waarop u toegang kunt krijgen tot een Startpagina vindt u op https://ontwikkelcentrum.nl/leermiddelen/mbo.

Opzet van de handleiding

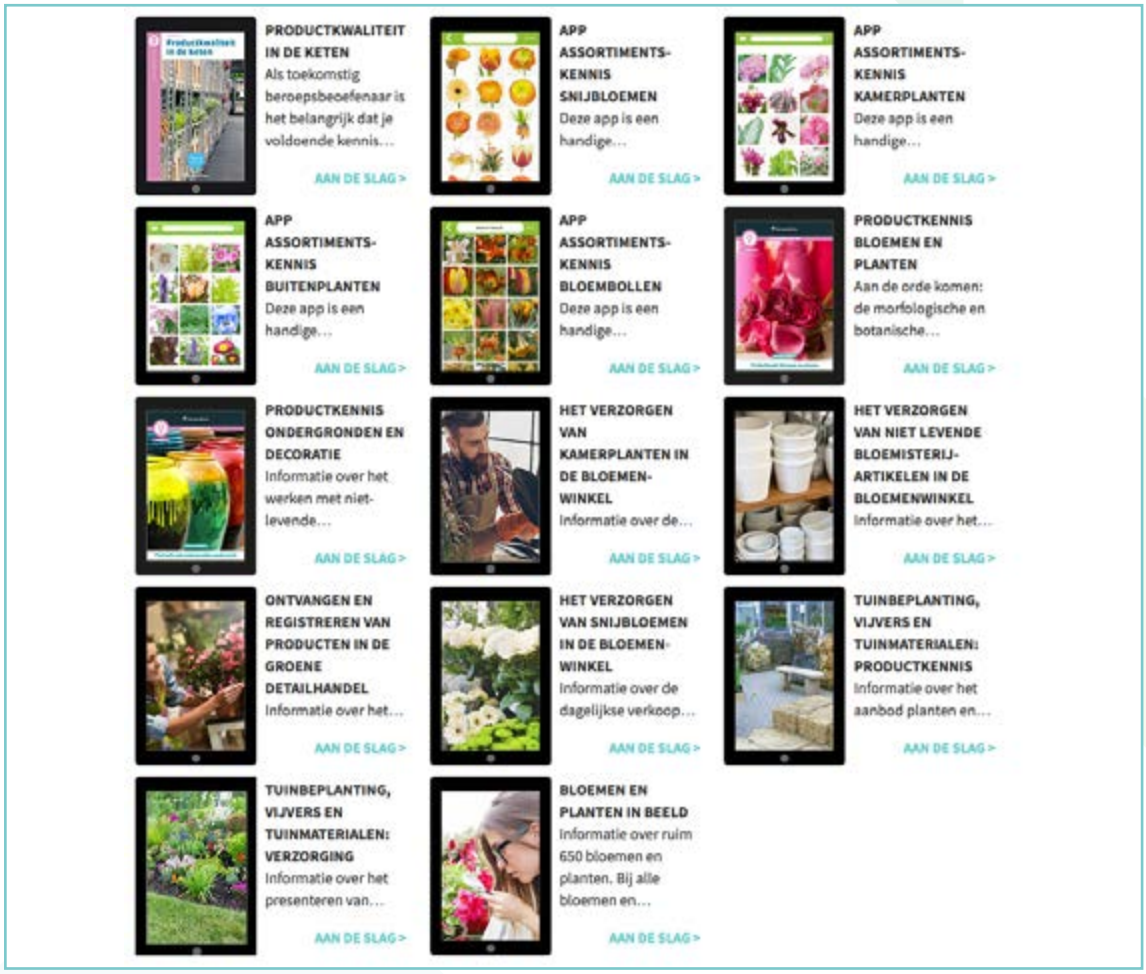
In het volgende deel van deze handleiding vindt u per thema een overzicht van alle modulen en video's die onderdeel uitmaken van de Startpagina. Kies een thema en klik op de desbetreffende afbeelding. U ziet nu een overzicht met modulen en video's bij dit thema.

Door in het moduleoverzicht op de titel van een module te klikken, komt u in de inhoudsopgave van die module terecht. Klik met de linkermuistoets op de titel van de module of een paragraaf. U opent dan de module of paragraaf en kunt de URL vanuit de adresbalk knippen en plakken. Let op: U dient te zijn ingelogd op de Startpagina.

Voor sommige modulen geldt dat alleen naar de module als geheel kan worden gelinkt en niet naar afzonderlijke paragrafen. Deze modulen zijn duidelijk met een uitroepteken gemarkeerd.

Voor url's naar video's klikt u in het moduleoverzicht bij een bepaald thema op 'Video's'. U komt dan in het overzicht van alle video's die horen bij het thema van waaruit u zoekt.

Zoals eerder aangegeven, heeft u voor toegang tot een Startpagina een licentie nodig.



THEMAOVERZICHT

VERVOLG - THEMAOVERZICHT

MODULE OVERZICHT

BEDRIJFSVOERING 10

Onderneming starten 11
Ondernemer worden 12
Cradle to Cradle en duurzaamheid 13
Lesmodule Cradle to Cradle 14

INKOPEN 15

Voorraad beheren 16
Inkoopplanning maken 17
Maken van een inkoopplanning 18
Video's Inkopen 19

MAKEN GROENE ARRANGEMENTEN 20

Ontwerpen van bloemwerk 21
De vier jaargetijden - leerlingbinder, Theorie 23
Met raad en draad - leerlingbinder, Theorie 25
Maken bloemwerk vakbekwaam binder, Theorie 26
Schenken en herdenken, Theorie 30
Video's Maken groene arrangementen 31

MARKT EN MARKETING 33

Module Meer dan bloemist 34
Het gebruik van social media in de sector bloem 36
Marketingplan bedenken 38
Verkoopbevorderende activiteiten in je verzorgingsgebied 39
Opstellen plan voor visual merchandising 40
Organiseren van een promotionele activiteit in de groene detailhandel 41
Acquisitie plegen voor projectmatig/speciaal bloemwerk 42
Financiën beheren 43
Voeren van een verkoopgesprek in de groene retail 44
Managen van de verkoop, Theorie 46
Video's Markt en marketing 48

PLANNEN EN COMMUNICEREN 49

Instrueren van medewerkers 50
Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel 51
Voeren van formele gesprekken met medewerkers 52
Instrueren van medewerkers in de bloemenwinkel 53
Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel 55
Plannen en verdelen van werkzaamheden in de groene detailhandel 56
Maken van een werkplanning in de bloemenwinkel 57
Informeren van de leidinggevende 58
Omgaan met conflicten 59
Begeleiden ontwikkeling medewerkers 60
Feedback geven 61
Opstellen als betrokken werknemer 62
Video's Plannen en communiceren 63

PRESENTATIE, TRENDS & STYLING 64

Module Presenteren en etaleren 65
Module trends in styling 68
Met kunst en bloemwerk 70
Duurzaam vormgeven 72
Onderhouden van productpresentaties 73
Trends signaleren en invoeren in de bloemenwinkel 74
Ontwerpen voor projectmatig bloemwerk 75
Inrichten verkoopruimten Hoofdstuk 2, Theorie 76
Video's Presentatie, trends & Styling 78

PRODUCTKENNIS 79

Module Productkwaliteit in de keten 80
App Assortimentskennis Snijbloemen 82
App Assortimentskennis Kamerplanten 82
App Assortimentskennis Buitenplanten 82
App Assortimentskennis Bloembollen 82
Productkennis bloemen en planten 83
Module Productkennis ondergronden en decoratie 85
Het verzorgen van kamerplanten in de bloemenwinkel 86
Het verzorgen van niet levende bloemisterijartikelen in de bloemenwinkel 87
Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel 88
Het verzorgen van snijbloemen in de bloemenwinkel 89
Tuinbeplanting, vijvers en tuinmaterialen: productkennis, Theorie 90
Tuinbeplanting, vijvers en tuinmaterialen: verzorging, Theorie 92
Bloemen en planten in beeld 93
Video's Productkennis 94

UITVOEREN WERKZAAMHEDEN 95

Presenteren van producten 96
Onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten 97
Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel 98
Het schoonhouden van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel 99
Schoonhouden van bedrijfsruimten 100
Het onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel 101
Het onderhouden van productpresentaties in de bloemenwinkel 102
Winkelbeheer, Theorie 103
Een goed project geen kunst, Theorie 104
Transportmiddelen en winkelinterieur, Theorie 105
Verkoopklaar maken, Theorie 106
Video's Uitvoeren werkzaamheden 107

VERKOPEN 109

Voeren van een telefonisch verkoopgesprek 110
Afhandelen van klachten in de groene retail 111
Knelpunten signaleren 112
Het beheren van de voorraad 113
In- en verkoop 114
Wisselgeldspel 115
Verkopen en adviseren, Theorie 116
Verkooptechnieken en adviseren, Theorie 117
Communicatie 118
Video's Verkopen 120

ONDERNEMEN EN LEIDINGGEVEN 121

Voeren van formele gesprekken met medewerkers 122
Begeleiden ontwikkeling medewerkers 123
Feedback geven 124
Omgaan met conflicten 125
Leidinggeven in de groene dienstverlening 126
Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel 127
Leidinggeven in een productieomgeving 128
Product bedenken - Waardepropositie 129
Ondernemer worden 130
Marketingplan bedenken 131
Onderneming starten 132
In- en verkoop 133
Omgevingsbewust ondernemen 134
Financiën beheren 135
Continuïteit 136

REKENEN 137

Ijsfabriek 138
Rekenmodule 139

BEDRIJFSVOERING

Onderneming starten

Informatie

Ondernemingsvormen
Vennootschap onder Firma (VOF)
Bedrijfsorganisatie bepalen
Personeelskosten
ARBO Veiligheid op het werk
Verzekeringen
Bedrijfsverzekering
Productaansprakelijkheid
Contracten
Algemene rechtsbegrippen
Vergunningen
Ondernemen en de fiscus
Subsidies
Eenmanszaak
Commanditaire Vennootschap (CV)
Besloten vennootschap (bv)
Naamloze vennootschap (nv)
Personeelsbehoefte bepalen
Collectieve arbeidsovereenkomst (cao)
Arbeidsongeschiktheidsverzekering
Algemene voorwaarden
Ondernemersfaciliteiten
Belastingheffing eenmanszaak
Belastingheffing bv
Sociale verzekeringen

Ondernemer worden

Oriëntatie

Oriëntatie

Informatie

Startende ondernemer
Mijn ondernemerscompetenties
Mijn passie
Mijn werkstijl
Omgaan met tegenslagen

Cradle to Cradle en duurzaamheid

Oriëntatie

Oriënteren op Cradle to Cradle en duurzaamheid

Casus

Katoenen en papieren zakdoeken
Kiloknallers en biologisch vlees
Duurzaamheid en commercie
Duurzaamheid en kwaliteit
Lease a Jeans

Informatie

Duurzaamheid - De betekenis van 'duurzaam'
Duurzaamheid - Het belang van duurzaamheid
Duurzaamheid - Duurzaam consumeren
Duurzaamheid - Van lineair naar circulair
Algemeen - Introductie Cradle to Cradle
Algemeen - De basisprincipes van Cradle to Cradle
Basisprincipe 1 Gebruik afval als voedsel - Afval is voedsel
Basisprincipe 1 Gebruik afval als voedsel - De biologische kringloop
Basisprincipe 1 Gebruik afval als voedsel - De technologische kringloop
Basisprincipe 1 Gebruik afval als voedsel - Het cascademodel
Basisprincipe 1 Gebruik afval als voedsel - Gezonde materialen
Basisprincipe 1 Gebruik afval als voedsel - C2C-design
Basisprincipe 2 Gebruik hernieuwbare energie - De zon als inkomstenbron
Basisprincipe 2 Gebruik hernieuwbare energie - Verschillende soorten hernieuwbare energie
Basisprincipe 2 Gebruik hernieuwbare energie - De toepasbaarheid van hernieuwbare energie
Basisprincipe 3 Respecteer diversiteit - Diversiteit
Basisprincipe 3 Respecteer diversiteit - Biodiversiteit
Basisprincipe 3 Respecteer diversiteit - Culturele diversiteit
Basisprincipe 3 Respecteer diversiteit - Conceptuele diversiteit
Meerwaarde voor ondernemers - De meerwaarde van C2C voor ondernemers
Meerwaarde voor ondernemers - Mens, geld en milieu
Meerwaarde voor ondernemers - Creatief ondernemerschap
Meerwaarde voor ondernemers - Groene marketing

Oefening

Auto wassen
Groene energie en het milieu
Energiezuinig bouwen en gezondheid

Lesmodule Cradle to Cradle

INKOPEN

Voorraad beheren

Oriëntatie

Oriënteren op het beheren van de voorraad

Werkwijzer

Beheren van de voorraad

Hulpmiddelen

Checklist voorraadbeheer en kassa

Informatie

Analyseren van voorraadgegevens uit de administratie
Observeren en inventariseren van de bestaande voorraad
Voorraadbeheer en levering
Voorraadbeheer en inkoop
Systemen voor voorraadbeheer
Administratie van voorraadgegevens
Invloed van voorraadbeheer op de bedrijfsvoering

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen en links bij voorraadbeheer

Inkoopplanning maken

Oriëntatie

Oriënteren op inkoopplanning maken voor een bloemenwinkel

Werkwijzer

Inkoopplanning maken voor een bloemenwinkel

Informatie

Informatie over het maken van een inkoopplanning
Informatie over invloeden op de inkooppplanning
Informatie over efficiency bij inkoop
Informatie over administratieve gegevens bij de inkoopplanning
Informatie over leveringsvoorwaarden van inkoopkanalen

Toets

Bronnen en links bij het maken van een inkoopplanning

Bronnen & links

Toets

Maken van een inkoopplanning

Oriëntatie

Oriënteren op het maken van een inkoopplanning

Werkwijzer

Bestellen van siervissen
Inkoopplanning maken

Hulpmiddelen

Huisvestingsnormen
Voorbeeld voorraadlijst

Informatie

Het bestelmoment
Opbouwen levend assortiment
Opslagcapaciteit

Toets

Interactieve toets bij 'Maken van een inkoopplanning'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Maken van een inkoopplanning'

Video's Inkopen

Levering controleren
Snijbloemen uitpakken
Inkopen bij de groothandel
Bloemen in de koelcel zetten.
Bonnen invullen; Bestellijst invullen
Voorraad sorteren en opslaan
Bonnen invullen; Bestelling van een klant noteren
Beheren van de voorraad

MAKEN GROENE ARRANGEMENTEN

Ontwerpen van bloemwerk

Oriëntatie

Oriënteren op ontwerpen van bloemwerk

Werkwijzer

Ontwerpen van bloemwerk, stap 1: inventarisatie
Ontwerpen van bloemwerk, stap 2: brainstormen
Ontwerpen van bloemwerk, stap 3: uitwerken
Ontwerpen van bloemwerk, stap 4: voorleggen van schetsen

Hulpmiddelen

Uit welk licht bestaat een lamp?
Tien compositieregels voor etaleren
Bruidsboeket passend bij bruidsjapon

Informatie

Vormentaal
Natuurlijke en kunstmatige vormen
Enkelvoudige en samengestelde vormen
Harmonie en contrast
Herhaling en ritme
Vorm en restvorm
Open en gesloten vormen
Veeleisende en weinig eisende vormen
Klassieke, moderne en experimentele vormgeving
Compositie
Symmetrische en asymmetrische composities
Geometrische compositie
Statische en dynamische compositie
Overallcompositie
De juiste verhouding
Kleurenleer
Kleurcontrasten
Verschillende typen kleur
Kleurencirkel
Primaire, secundaire en tertiaire kleuren
Additieve en subtractieve kleuren
Symboliek
Kleursymboliek
Vormsymboliek
Bloemen- en plantensymboliek
Religieuze symboliek
Symbolen uit het dagelijks leven
Getallensymboliek
Textuur en structuur

Dieptewerking
Zichtlijnen
Looplijnen
Ontwerp met vorm, kleur en symboliek in harmonie
Ontwerp met vorm, kleur en symboliek in contrast
Het effect van kleur

Toets

Interactieve toets bij ‘Ontwerpen van bloemwerk’

Bronnen & links

Bronnen & links bij ‘Ontwerpen van bloemwerk’

De vier jaargetijden - leerlingbinder, Theorie

Hoofdstuk 1 De basis van gelegenheidsbloemwerk

De basis van gelegenheidsbloemwerk; Valentijnsschikking
De basis van gelegenheidsbloemwerk; Adventskrans

Hoofdstuk 2 Gebruiken en symboliek

Gebruiken en symboliek; Advent
Gebruiken en symboliek; Kerstmis
Gebruiken en symboliek; Pasen
Gebruiken en symboliek; Allerheiligen en Allerzielen
Gebruiken en symboliek; Valentijn
Gebruiken en symboliek; Moederdag
Gebruiken en symboliek; Vaderdag
Gebruiken en symboliek; Secretaressedag

Hoofdstuk 3 Planten en plantenarrangementen verpakken

Planten en plantenarrangementen verpakken; Planten verpakken
Planten en plantenarrangementen verpakken; Plantenarrangementen inpakken

Hoofdstuk 4 Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk

Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Kerstguirlandes
Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Kruidenboeketje
Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Plantenarrangement in aardewerk
Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Plantenarrangement in glaswerk
Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Seizoensgebonden plantenarrangement
Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Plantenarrangement in zink
Meer basis van gelegenheids- en seizoensbloemwerk; Bol met droogmaterialen

Hoofdstuk 5 Verwerking van bijzondere materialen

Verwerking van bijzondere materialen; Speciale materialen
Verwerking van bijzondere materialen; Kaarsen bevestigen
Verwerking van bijzondere materialen; Lintverwerking

Hoofdstuk 6 Verpotten en oppotten

Verpotten en oppotten; Wanneer verpotten?
Verpotten en oppotten; Werkwijze verpotten
Verpotten en oppotten; Oppotten
Verpotten en oppotten; Soorten potten

Hoofdstuk 7 Plantenarrangementen maken

Plantenarrangementen maken; Waar moet je op letten als je een plantenarrangement maakt?
Plantenarrangementen maken; Samenstelling van plantenarrangementen
Plantenarrangementen maken; Kant-en-klare arrangementen

Hoofdstuk 8 Symboliek en gelegenheidsarrangementen

Symboliek en gelegenheidsarrangementen; Symboliek van plantaardig materiaal
Symboliek en gelegenheidsarrangementen; Kleur en symboliek

Met raad en draad - leerlingbinder, Theorie

Hoofdstuk 1 Bloemendraad; Hulpmiddelen

Bloemendraad; Hulpmiddelen: bloemendraad

Hoofdstuk 2 Bladmateriaal op draad zetten

Bladmateriaal op draad zetten; Draadkeuze
Bladmateriaal op draad zetten; Rond of lancetvormig blad
Bladmateriaal op draad zetten; Langwerpig blad

Hoofdstuk 3 Bloemen op draad zetten

Bloemen op draad zetten; Draadkeuze
Bloemen op draad zetten; Bloemen met holle stengels
Bloemen op draad zetten; Bloemen die doorgroeien

Hoofdstuk 4 De basis van corsages

De basis van corsages; Herencorsage
De basis van corsages; Damescorsage
De basis van corsages; Corsage van bijmaterialen
De basis van corsages; Diadeem
De basis van corsages; Haarcorsage
De basis van corsages; Flesversiering

Hoofdstuk 5 Materialen op draad zetten

Materialen op draad zetten; Diverse tere materialen

Hoofdstuk 6 Hulpmiddelen

Hulpmiddelen; Tape
Hulpmiddelen; Corsages bevestigen

Hoofdstuk 7 Draadtechnieken voor corsages

Draadtechnieken voor corsages; Draaitechniek
Draadtechnieken voor corsages; Legtechniek

Hoofdstuk 8 Verschillende typen corsages

Verschillende typen corsages; Bevestigingstechnieken
Verschillende typen corsages; Jonkerstafje
Verschillende typen corsages; Cadeaucorsage

Hoofdstuk 9 Inpakken

Inpakken; Corsages inpakken

Maken bloemwerk vakbekwaam binder, Theorie

Hoofdstuk 1 Geschiedenis van handgebonden bloemwerk

Van mummies tot eenzijdigheid

Hoofdstuk 2 Gebruik van handgebonden boeketten

Rouwboeket
Bruidsboeket

Hoofdstuk 3 Verschijningsvormen van handgebonden boeketten

Ajourboeket
Boeket in een constructie
Cascadeboeket

Hoofdstuk 4 Technische aspecten van handgebonden boeketten

Boeket in een constructie

Hoofdstuk 5 Geschikte materialen voor handgebonden boeketten

Materialen kiezen

Hoofdstuk 6 Berekenen van de verkoopprijs van handgebonden boeketten

Hoe bereken je een verkoopprijs
Compositieleer en vormenleer; Eigen stijl

Hoofdstuk 7 Instrueren en motiveren van medewerkers

Instrueren
Motiveren

Hoofdstuk 8 Geschiedenis van vaas- en schaalschikkingen

Van Ferrari tot steekschuim

Hoofdstuk 9 Gebruik van vaas- en schaalschikkingen

Aankleding interieur
Aankleding bedrijfsruimte
Relatiegeschenken

Hoofdstuk 10 Verschijningsvormen vaas- en schaalschikkingen

Formele lineaire schikking
Textuurschikking
Bloemwerk zonder steekschuim

Hoofdstuk 11 Geschikte materialen voor vaas- en schaalschikkingen

Kiezen van materialen

Hoofdstuk 12 Berekenen verkoopprijs van vaas- en schaalschikkingen

Kostensoorten
Opdracht tegen vastgestelde prijs

Hoofdstuk 13 Compositieleer en vormenleer

Kijken
Natuurlijk

Hoofdstuk 14 Geschiedenis van draadgebonden bloemwerk

Van Rozemarijn tot homo-huwelijk

Hoofdstuk 15 Gebruik van draadgebonden bloemwerk

Precisie in vorm

Hoofdstuk 16 Verschijningsvormen van draadgebonden bloemwerk

Biedermeier
Boogvormig bruidsboeket
Druppelvormig bruidsboeket
Lineair bruidsboeket
Bruidsboeket vrije vorm
Diadeem

Hoofdstuk 17 Technische aspecten van draadgebonden bloemwerk

Op draad zetten
Combineren van technieken
Aanvullende technieken

Hoofdstuk 18 Geschikte materialen voor draadgebonden bloemwerk

Houdbaarheid

Hoofdstuk 19 Berekenen van de verkoopprijs van draadgebonden bloemwerk

Arbeid

Hoofdstuk 20 Ontwerpen en schetsen

Ontwerpen
Schetsen

Hoofdstuk 21 Geschiedenis van rouwbloemwerk

Van Ramses II tot Manfred Langer
Andere geloven en culturen

Hoofdstuk 22 Gebruik van rouwbloemwerk

Rouwbloemwerk
Herdenkingsbloemwerk

Hoofdstuk 23 Verschijningsvormen van rouwbloemwerk

Ajourkrans
Klassieke kistdekselversiering
Rouwbloemwerk met planten
Rouwkruis met blad bestoken
Rouwkrans met toef

Hoofdstuk 24 Technische aspecten van rouwbloemwerk

Ondergrond ajourkrans
Ondergrond rouwkruis
Rouwkrans opbinden met bladeren en bevestiging van steekschuim

Hoofdstuk 25 Geschikte materialen voor rouwbloemwerk

Materialen kiezen voor rouwbloemwerk

Hoofdstuk 26 Berekenen van de verkoopprijs van rouwbloemwerk

Prijsberekening van rouwbloemwerk

Hoofdstuk 27 Transport en verzorging van rouwbloemwerk

Kwetsbaar en toch vaak vervoerd

Hoofdstuk 28 Geschiedenis van gelegenheidsbloemwerk

Van Pasen tot Pinksteren - christelijke gebruiken
Niet-christelijke bloemendagen

Hoofdstuk 29 Gebruik van gelegenheidsbloemwerk

Valentijnsdag
Pasen en Palmpasen
Allerheiligen, Allerzielen en dodenherdenking
Advent en Kerstmis
Moederdag, secretaressendag en andere gelegenheden

Hoofdstuk 30 Verschijningsvormen van gelegenheidsbloemwerk

Boeket
Vaas en schaal
Solitaire bloemversiering
Voorwerpversiering
Kransen
Guirlandes en festoenen
Wandversiering en hangende decoraties
Tafelversiering

Hoofdstuk 31 Plantenarrangementen

Plantenarrangement decoratief
Plantenarrangement vegetatief
Plantenarrangement hydrocultuur
Arrangementen van buitenplanten

Hoofdstuk 32 Speciale omstandigheden

Ondergronden
Beschadigingen voorkomen
Ophangtechnieken
Houdbaarheid en verzorging

Transport

Hoofdstuk 33 Geschikte materialen voor gelegenheidsbloemwerk

Bloemen
Bladplanten
Bloeiende planten
Bladeren en groensoorten
Overige materialen en ondergronden

Hoofdstuk 34 Berekenen van de verkoopprijs van gelegenheidsbloemwerk

Plantenarrangementen
Berekenen van de verkoopprijs van gelegenheidsbloemwerk;
Arrangement in binderij en op locatie

Hoofdstuk 35 Lintgebruik

Lintverwerking
Soorten lint

Hoofdstuk 36 Klanten en hun behoeften

Trends
Symboliek

Hoofdstuk 37 Arbeidsomstandigheden

Arbowet
Risico-inventarisatie

Schenken en herdenken, Theorie

Hoofdstuk 1 De basis voor rouwbloemwerk

De basis voor rouwbloemwerk; Rouwtakondergronden

Hoofdstuk 2 Lintdrukmachine

Lintdrukmachine; Metalen plakletters
Lintdrukmachine; Banner-programma
Lintdrukmachine; Handgeschreven

Hoofdstuk 3 Opslagpercentage

Opslagpercentage; Van inkoopprijs naar verkoopprijs
Opslagpercentage; Wat is een percentage?
Opslagpercentage; Hoe bereken je een opslagpercentage?

Hoofdstuk 4 Meer basis voor rouwbloemwerk

Meer basis voor rouwbloemwerk; Rouwtak voor Allerheiligen
Meer basis voor rouwbloemwerk; Rouwtak biedermeiervorm
Meer basis voor rouwbloemwerk; Rouwtak druppelvorm
Meer basis voor rouwbloemwerk; Rouwtak op lijn

Hoofdstuk 5 Ondergronden maken

Ondergronden maken; Kransondergronden

Hoofdstuk 6 Calculeren

Calculeren; Prijsberekening en kostenposten
Calculeren; Opslagpercentage
Calculeren; Calculatie bloemwerk
Calculeren; Factureren

Video's Maken groene arrangementen

Bloemen kiezen
Kaarsen bevestigen
Steekschuim plaatsen op schaal
Biedermeier in steekschuim maken.
Korenschoof biedermeiderboeket maken
Werken met een snoeischaar
Eenzijdige schaalschikking maken
Vegetatieve schikking maken
Bloemen op draad zetten 3 (in de bloembodem)
Bloemen klaarleggen/sorteren
Werken met bloemenband
Blad op draad zetten voor een corsage
Paralleltechniek toepassen
Blad op draad zetten voor een bloemstuk
Langwerpig blad op draad zetten
Blad prikken op strokrans
Bloemen op draad zetten 2 (door de bloembodem)
Blad van steel verwijderen
Oppotten voorbereiden
Bloemen op draad zetten 4 (binnendoor)
Veilig omgaan met een mes
Boeket voorbereiden
Steekschuimkrans steken
Vaas vullen
Planten vermeerderen met zaad
Alternatieve materialen op draad zetten
Boeket afbinden met touw
Eenvoudige corsage maken
Steekschuim plaatschuim in vaas
Planten scheuren
Bloemen op draad zetten 1 (lustechniek)
Bloemen drogen
Planten oppotten
Korenschooftechniek toepassen
Planten verpotten
Plantaardige materialen dompelen in kaarsvet
Snijbloemen schuin afsnijden
Uitgewerkte corsage maken
Soort potgrond kiezen
Boeket afbinden met elastiek
Pot kiezen
De plant op luis controleren
Werken met een draadtang
Doornen en blad verwijderen met rozenschrapper

Strokrans wikkelen
De juiste dosering voeding geven (vloeibaar)
Bloembinden; Bolmos
Bloembinden; Draadgebonden met verlegd bindpunt van twee kanten
Bloembinden; Binden met verlengd bindpunt
Bloembinden; Draad dwars door de bloembodem steken
Bloembinden; Draad in de bloembodem steken
Bloembinden; Parallel binden
Bloembinden; Zilverdraad
Bloembinden; Zilverdraad met een lusje
Bloembinden; Steken in steekschuim
Bloembinden; Draadgebonden bladbasis (ingedraaid)
Bloembinden; Steken in gaas
Bloembinden; Draad van onderaf bevestigen
Bloembinden; Draad door de steel
Bloembinden; Draadgebonden bladbasis met verlegd bindpunt (plat)
Bloembinden; Handnervig blad
Bloembinden; Steekschuim bevestigen op een ondergrond
Bloembinden; Binden met meerdere bindpunten
Bloembinden; Draad door en om de steel
Bloembinden; Klemmen tussen stokken
Bloembinden; Leggen
Bloembinden; Steekbasis klemmen
Bloembinden; Vruchten
Bloembinden; Indraaien
Bloembinden; Steekbasis van gaas
Bloembinden; Kwetsbare bloemen
Bloembinden; Voorjaarsbloem met blad
Bloembinden; Raster van tape
Bloembinden; Toefjes
Bloembinden; Voorjaarsbloem met blad (per stuk)
Bloembinden; Dennenkegels
Bloembinden; Draad met een lusje vastzetten
Bloembinden; Op stokjes zetten
Bloembinden; Lelietje-van-dalen
Bloembinden; Draad om de steel draaien
Bloembinden; Draad vastzetten met caoutchouc
Bloembinden; Draadgebonden met verlegd bindpunt
Bloembinden; Draad met een lus in het hart
Bijmateriaal kiezen
Steekschuim plaatsen natmaken
Prikker bevestigen
Koude lijm gebruiken
Lijmen met een lijmpistool

MARKT EN MARKETING

Module Meer dan bloemist

Inleiding

Hoofdstuk 1 Ondernemen in de bloemen- en plantenbranche

1.1 Oriëntatie
1.2 Branche, toeleveranciers en ketenpartners
1.3 Keten bloemen- en plantenbranche
1.4 Waarom word je ondernemer in de bloemen- en plantenbranche
1.5 Klanten en stakeholders
1.6 Opdrachten

Hoofdstuk 2 Consumentengroepen en persona's

2.1 Oriëntatie
2.2 Maak kennis met de zes bloemisten
2.3 Opdrachten

Hoofdstuk 3 Trends, doorlopend in beweging

3.1 Oriëntatie
3.2 Maatschappelijke trends
3.3 Trends in technologie en media
3.4 Ontwikkelingen in de bloemen- en plantenbranche
3.5 Persona's en trends
3.6 Opdrachten

Hoofdstuk 4 Marketing

4.1 Oriëntatie
4.2 Wat is marketing
4.3 Consumenten- en marktonderzoek
4.4 Het maken van een marketingplan
4.5 Opdrachten

Hoofdstuk 5 Klanten binden, boeien en behouden

5.1 Oriëntatie
5.2 De beleving en verleiding
5.3 Klanten vinden en behouden
5.4 Opdrachten

Hoofdstuk 6 Aanbod, kanalen en promotie

6.1 Oriëntatie
6.2 Assortimentsverbreding
6.3 Winkel, website en -shop
6.4 Promotiemiddelen en sociale media
6.5 Aankoopcriteria
6.6 Opdrachten

Hoofdstuk 7 Inkoop, verkoop, kosten en rendement

7.1 Oriëntatie
7.2 Inkoop en assortiment
7.3 Verkoop
7.4 Kosten en rendement
7.5 Opdrachten

Hoofdstuk 8 Businessmodel canvas Osterwalder

8.1 Oriëntatie
8.2 Aanbod
8.3 Klantrelaties
8.4 Verkoopkanalen
8.5 Technologie en activiteiten
8.6 Relaties in de keten
8.7 Opdrachten

Hoofdstuk 9 Eindopdracht

9.1 Eindopdracht

Bronnen

Begrippenlijst

Het gebruik van social media in de sector bloem

Hoofdstuk 1 Introductie social media

1.1 Oriëntatie
1.2 Social media
1.3 Online marketing
1.4 Samenvatting
1.5 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 2 Verschillende social media-platformen

2.1 Oriëntatie
2.2 LinkedIn
2.3 YouTube
2.4 Pinterest
2.5 Facebook
2.6 Twitter
2.7 Instagram
2.8 WhatsApp
2.9 Samenvatting
2.10 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 3 Doelgroep bepalen

3.1 Oriëntatie
3.2 Doelgroep bepalen
3.3 Platform kiezen
3.4 Bericht maken
3.5 Samenvatting
3.6 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 4 Social media gebruiken

4.1 Oriëntatie
4.2 Je social media inrichten
4.3 De kwaliteit van de berichten
4.4 Frequentie en tijdstip
4.5 Samenvatting
4.6 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 5 Het bereik van social media

5.1 Oriëntatie
5.2 Volgers en andere benamingen
5.3 Bereik beïnvloeden
5.4 Het bereik volgen
5.5 Samenvatting
5.6 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 6 Positie en imago van social media

6.1 Oriëntatie
6.2 Social media als promotiemiddel
6.3 Imago social media
6.4 Samenvatting
6.5 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 7 Informatie via social media

7.1 Oriëntatie
7.2 Social media als informatiebron
7.3 Groepen
7.4 Samenwerken op social media
7.5 Samenvatting
7.6 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 8 Weloverwogen gebruik van social media

8.1 Oriëntatie
8.2 De kracht én het gevaar van social media
8.3 Kosten
8.4 Trends
8.5 Samenvatting
8.6 Opdracht
Begrippenlijst

Hoofdstuk 9 Voorwaarden voor succes

9.1 Oriëntatie
9.2 Goed doen of niet doen
9.3 Zelf doen of laten doen
9.4 Samenvatting
9.5 Opdracht
Begrippenlijst

Marketingplan bedenken

Informatie

Idee vormgeven
Missie en visie
Doelstelling bepalen
Branche in beeld
Verdienmodel
Concurrent in beeld
Doelgroep bepalen
Jouw organisatie
Bedienen van de markt
SWOT-analyse opstellen
Marketingmix
Personeel
Markt onderzoeken
Fieldresearch
Jouw plaats in de keten
Omgevingsfactoren
Product
Plaats
Prijs
Promotie
Presentatie

Verkoopbevorderende activiteiten in je verzorgingsgebied

Oriëntatie

Oriënteren op verkoopbevorderende activiteiten in het verzorgingsgebied

Werkwijzer

Verkoopbevorderende activiteiten binnen de winkel
Maken van een plan en uitvoering van verkoopbevorderende activiteiten

Informatie

Verkoopbevorderende activiteiten
Verzorgingsgebied
Vaststellen van doelgroep, product en prijs
De strategie achter verkoopbevorderende activiteiten
Uitvoering van een plan voor verkoopbevorderende activiteiten

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen en links bij Verkoopbevorderende activiteiten in je verzorgingsgebied

Opstellen plan voor visual merchandising

Oriëntatie

Oriëntatie Opstellen plan van visual merchandising

Werkwijzer

Het opstellen van een VM-plan voor een nieuwe locatie
Maken van een VM-plan voor een kerstshow die past binnen het totale VM-plan

Hulpmiddelen

Visual merchandising checklist

Informatie

Verkoopbevordering
Plattegrond en routing
Woonwerelden en woonstijlen
Vooronderzoek
Het maken van een begroting voor een VM-plan
Typografie
De invloed van kleur
Huisstijl
Tekenen: uit de hand en met de computer
Het maken van een plan voor een display, presentatie of stijlkamer
PR en signing
Totaal VM-plan voor ketens
Technische uitvoering en veiligheid bij VM

Toets

Interactieve toets bij Opstellen plan voor visual merchandising

Bronnen & links

Bronnen & links bij Opstellen plan voor visual merchandising

Organiseren van een promotionele activiteit in de groene detailhandel

Oriëntatie

Oriënteren op het organiseren van een promotionele activiteit in de groene detailhandel

Werkwijzer

Het plannen en organiseren van een promotionele activiteit voor een tuincentrum

Hulpmiddelen

Informatie

Doel van promotionele activiteiten
Aanleidingen voor promotionele activiteiten
Budget
Doelen helder formuleren
Productpresentatie
Materialen verzamelen
Condities en randvoorwaarden
PR
Draaiboek
Planning bijstellen
Evalueren

Toets

Interactieve toets bij 'Organiseren van een promotionele activiteit in de groene detailhandel'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Organiseren van een promotionele activiteit in de groene detailhandel'

Acquisitie plegen voor projectmatig/speciaal bloemwerk

Oriëntatie

Oriënteren op acquisitie bij projectmatig bloemwerk

Werkwijzer

Stappen in het acquisitieproces
Acquisitie plegen op een trouwbeurs

Hulpmiddelen

Checklist voor plan van aanpak mailing versturen
Checklist ter voorbereiding op een (trouw)beurs

Informatie

Wat is acquisitie?
Waarom acquisitie?
Acquisitie en markt
Opbrengsten en kosten van acquisitie
Vastleggen van gemaakte afspraken

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen en links bij acquisitie plegen voor projectmatig bloemwerk

Financiën beheren

Informatie

Administratie
Wettelijke verplichtingen
Winst
Ontvangsten en uitgaven
Factureren
Debiteuren
Balans
Omzetbelasting
Investeringsbegroting
Exploitatiebegroting
Inkoop
Kosten
Afschrijven
Nettowinst
Break-evenpoint
Budget
Liquiditeit
Liquiditeitsbegroting
Eindbalans
Liquiditeitsgetallen
Solvabiliteit
Rentabiliteit
Kengetallen brutowinst
Bedrijfsvergelijking
Je eigen geld
Persoonlijke zekerheden

Voeren van een verkoopgesprek in de groene retail

Oriëntatie

Oriënteren op het voeren van een verkoopgesprek in de groene retail

Werkwijzer

Het verkoopgesprek in een bloemenspeciaalzaak
Het verkoopgesprek in een dierenspeciaalzaak
Het verkoopgesprek op de dierenafdeling van een tuincentrum
Het verkoopgesprek in een bloemenwinkel
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: aanspreekmoment
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: behoeftebepaling
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: bijverkoop
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: presentatie
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenspeciaalzaak: aanspreekmoment
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenspeciaalzaak: bijverkoop
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenspeciaalzaak: presentatie
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: begroeting 1
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: begroeting 2
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: behoeftebepaling 1
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: behoeftebepaling 2
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: behoeftebepaling 3
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenwinkel: afsluiting
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenwinkel: prioriteiten stellen

Hulpmiddelen

Stappenplan bij het voeren van een verkoopgesprek
Schematisch overzicht van verschillende klantentypen
Trechteren
Handige openingszinnen bij het aanspreekmoment

Informatie

Klantentypen
Communicatie
Stellen van prioriteiten
Wet- en regelgeving en ethiek
Verkoop andere culturen
Informeren en adviseren
Non-verbale koopsignalen

Toets

Interactieve toets bij 'Voeren van een verkoopgesprek in de groene retail'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Voeren van een verkoopgesprek in de groene retail'

Managen van de verkoop, Theorie

Hoofdstuk 1 Onderzoek en acquisitie

Het verwerven van verkoopopdrachten
Public relations en verkoop
Marktonderzoek
Offerte en calculatie

Hoofdstuk 2 Verkopen

Verkopen
De markt
Prijsstelling
Leverings- en betalingsvoorwaarden

Hoofdstuk 3 Nazorg

Klachtenafhandeling
Kwaliteitsbeleid
Verkoopcijfers

Hoofdstuk 4 Relaties beheren

Relaties opbouwen
Relaties onderhouden
Direct mail

Hoofdstuk 5 Onderzoek en acquisitie

Het verwerven van verkoopopdrachten; Marketing, wat is dat?
Het verwerven van verkoopopdrachten; Het marketingplan
Het verwerven van verkoopopdrachten; De instrumenten van de marketingmix
Public relations en verkoop; De communicatiemix
Public relations en verkoop; De reclamestrategie
Public relations en verkoop; Het ontwikkelen van de reclamecampagne
Marktonderzoek; De functie van marktonderzoek
Marktonderzoek; Plaats van marktonderzoek
Marktonderzoek; Stappenplan voor marktonderzoek
Offerte en calculatie; De zakenbrief
Offerte en calculatie; De offerte
Offerte en calculatie; De factuur
Offerte en calculatie; De kosten

Hoofdstuk 6 Verkopen

De behoeften en wensen van de klant
Verkooptechniek
Het verkoopgesprek
Markt; Kenmerken van marktvormen
Markt; Invloeden op het inkomen

Markt; Concurrentieanalyse
Prijsstelling; Prijsdoelstellingen
Prijsstelling; Prijsstellingsmethoden
Leverings- en betalingsvoorwaarden; De leveringsvoorwaarden
Leverings- en betalingsvoorwaarden; Het verkoopcontract
Leverings- en betalingsvoorwaarden; Betalingsvoorwaarden

Hoofdstuk 7 Nazorg

Service aan de klant; Het doel van service
Service aan de klant; Wanneer verleen je service?
Service aan de klant; Garantie
Klachtenbehandeling; Het afhandelen van een klacht naar een klant toe
Klachtenbehandeling; De techniek bij het omgaan met een boze klant
Klachtenbehandeling; Voorkomen van klachten
Kwaliteitsbeleid; Wat bedoelen we met kwaliteit en kwaliteitszorg
Kwaliteitsbeleid; Kwaliteitszorg specificeren
Kwaliteitsbeleid; Hoe bepaal je de kwaliteitskosten?
Kwaliteitsbeleid; Kwaliteit verbeteren
Kwaliteitsbeleid; Kwaliteit certificeren en borgen
Analyse verkoopcijfers; Het bedrijfsproces beheersen
Analyse verkoopcijfers; Verkoopoverzichten en interpretatie
Analyse verkoopcijfers; Het doel van het overzicht

Hoofdstuk 8 Relatiebeheer

De verkoopcyclus; Het behoud van klanten
De verkoopcyclus; De klantenpiramide
Het klantenbestand en het prospectbestand; Het klantenbestand
Het klantenbestand en het prospectbestand; Bronnen
Het klantenbestand en het prospectbestand; Het prospectbestand
Public relations
Direct mailing
Telemarketing
Salespromotion-activiteiten
De beurs
De bezoekplanning; De bezoekfrequentie
De bezoekplanning; De bezoekwaardigheid van een prospect
De bezoekvoorbereiding; Gespreksdoelstellingen
De bezoekvoorbereiding; Met wie ga je het gesprek voeren?
De bezoekvoorbereiding; Wanneer ga je een klant bezoeken?
De bezoekvoorbereiding; De voorbereiding van het verkoopgesprek zelf
Contacten met de klant; De eerste indruk
Contacten met de klant; Formeel of informeel
De follow-up van een bezoek; De interne follow-up van een bezoek
De follow-up van een bezoek; De externe follow-up van een bezoek

Video's Markt en marketing

Maken van een plan en uitvoering van verkoopbevorderende activiteiten

PLANNEN EN COMMUNICEREN

Instrueren van medewerkers

Oriëntatie

Oriënteren op instrueren van medewerkers

Werkwijzer

Werkinstructies geven in de winkel
Instrueren medewerkers over bloemwerk
Instructie geven over veiligheid en arbo

Informatie

Wat is een instructie?
Wat voor instructies zijn er?
Aandachtspunten bij het voorbereiden van een instructie
Veiligheid in de winkel
Een lesje in instrueren
Zorgen dat de instructie begrepen wordt
Verantwoordelijkheden rondom arboaspecten

Toets

Interactieve toets bij 'Instrueren van medewerkers'

Bronnen & links

Bronnen en links bij 'Instrueren van medewerkers'

Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel

Oriëntatie

Oriënteren op leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel

Werkwijzer

Instrueren van medewerkers in de groene detailhandel
Sturing geven op de werkvloer
Werkinstructie geven

Hulpmiddelen

Stappenplan operationeel leidinggeven
Actief luisteren
Objectief observeren
Leiderschapsstijlen
Checklist taken verdelen
Checklist instrueren medewerkers algemeen

Informatie

Situationeel leidinggeven
Stijl 1: instrueren
Stijl 2: overtuigen door motiveren
Stijl 3: overleggen door coachen
Stijl 4: delegeren
Organisatiecultuur
PDCA-cyclus
Voortgangscontrole
Actief luisteren
Stappenplan instructie geven
Checklist taken verdelen
Evalueren
Plannen
Werk verdelen
Verbale en non-verbale communicatie

Toets

Interactieve toets bij 'Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel'

Voeren van formele gesprekken met medewerkers

Oriëntatie

Oriënteren op voeren van formele gesprekken met medewerkers

Werkwijzer

Beoordelingsgesprek voeren
Functioneringsgesprek voeren
Functioneringsgesprek
Slechtnieuwsgesprek

Hulpmiddelen

Verslaglegging functioneringsgesprek
Verslaglegging beoordelingsgesprek
Luistertips bij gesprekken
Tips bij kritiek geven

Informatie

De fasen van een slechtnieuwsgesprek
Het beoordelingsgesprek: rechten en plichten
Beoordelingsgesprek tegenover functioneringsgesprek
Beoordelen bij beoordelingsgesprekken
Basisbegrippen communicatie
De vier niveaus in gesprekken
Aanspreekvormen
Culturele verschillen
De gespreksomgeving
Verbale en non-verbale communicatie

Toets

Interactieve toets bij 'Voeren van formele gesprekken met medewerkers'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Voeren van formele gesprekken met medewerkers'
Effectief gebruiken van leereenheden

Instrueren van medewerkers in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Oriëntatie

Werkwijzer

Werkinstructie geven in de bloemenwinkel
Instructie geven over veiligheid en arbo
Instrueren medewerkers over bloemwerk

Hulpmiddelen

Checklist instrueren medewerkers algemeen

Informatie

Wat is een instructie?
Wat voor instructies zijn er?
Aandachtspunten bij het voorbereiden van een instructie
Zorgen dat de instructie begrepen wordt
Veiligheid in de bloemenwinkel
Verantwoordelijkheden rondom arboaspecten
Een lesje in instrueren

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen & Links
Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Oriënteren op het maken van een personeelsplanning

Werkwijzer

Het gebruik van een logboek bij het maken van een personeelsplanning
Het maken van een personeelsplanning

Hulpmiddelen

Stappenplan voor het maken van een personeelskostenbudget
Checklist voor het maken van een personeelsplanning voor bijzondere perioden

Informatie

Het maken van een planning
Wanneer en waarom je een planning maakt
De verschillende planningstypen
Planningssystemen en de invloed op je dagelijkse praktijk
Een jaarplanning

Toets

Interactieve toets bij 'Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel'

Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Oriënteren op het maken van een personeelsplanning

Werkwijzer

Het gebruik van een logboek bij het maken van een personeelsplanning
Het maken van een personeelsplanning

Hulpmiddelen

Stappenplan voor het maken van een personeelskostenbudget
Checklist voor het maken van een personeelsplanning voor bijzondere perioden

Informatie

Het maken van een planning
Wanneer en waarom je een planning maakt
De verschillende planningstypen
Planningssystemen en de invloed op je dagelijkse praktijk
Een jaarplanning

Toets

Interactieve toets bij 'Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Maken van een personeelsplanning in de bloemenwinkel'

Plannen en verdelen van werkzaamheden in de groene detailhandel

Oriëntatie

Oriënteren op plannen en verdelen van werkzaamheden in de groene detailhandel

Werkwijzer

Plannen en organiseren van het afdelingswerk in een tuincentrum

Informatie

Werkverdeling
Soorten werkzaamheden
Voorbereiding op het plannen
Plannen van de arbeidsinzet
Plannen van dagelijks werk
Werkoverleg
Vergaderen

Toets

Interactieve toets bij 'Plannen en verdelen van werkzaamheden in de groene detailhandel'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Plannen en verdelen van werkzaamheden in de groene detailhandel'

Maken van een werkplanning in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Oriënteren op het maken van een werkplanning

Werkwijzer

Opstellen van een dagplanning
Opstellen van een weekplanning

Hulpmiddelen

Checklist werkoverleg
Checklist taken verdelen
Dagelijkse werkzaamheden
Wekelijkse werkzaamheden
Taken verdelen aan het juiste personeelslid
Niet-routinematige werkzaamheden

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen & links

Informeren van de leidinggevende

Oriëntatie

Oriënteren op informeren van de leidinggevende

Werkwijzer

Een afwijking registreren in een logboek
Een afwijking rapporteren aan een leidinggevende

Hulpmiddelen

Voorbeeld van een logboek

Informatie

Hoe werkt een logboek?
De 5 w's in een logboek
Manieren van registreren
Communicatie

Toets

Interactieve toets bij 'Informeren van de leidinggevende'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Informeren van de leidinggevende'

Omgaan met conflicten

Oriëntatie

Oriënteren op omgaan met conflicten

Werkwijzer

Omgaan met conflicten
Van irritatie tot conflict

Hulpmiddelen

Stappenplan bij het omgaan met conflicten

Informatie

Soorten conflicten
Signaleren van conflicten
Omgaan met emoties
Van waarnemen naar oplossen
Stijlen van conflicthantering
Oplossingen zoeken voor een conflict
Conflictfasen

Toets

Interactieve toets bij 'Omgaan met conflicten'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Omgaan met conflicten'

Begeleiden ontwikkeling medewerkers

Oriëntatie

Oriënteren op begeleiden ontwikkeling medewerkers

Werkwijzer

Begeleiden ontwikkeling medewerkers
Opstellen van een scholingsplan: besluit
Opstellen van een scholingsplan: inventarisatie

Hulpmiddelen

Competentiematrix
Voorbeeld POP
SWOT-schema
Functieanalyseformulier
Checklist analyse en bepaling ontwikkelingsstadium van een groep

Informatie

Teamontwikkeling: het model van Tuckman
Teambuilding
Persoonlijk Ontwikkelingsplan (POP)
Loopbaanbeleid
Competenties
Een sterkte-zwakteanalyse maken van en met medewerkers
Functieprofiel opstellen
Kostenbewaking
Ontwikkelingsgericht delegeren
Mobiliteit en employability

Toets

Interactieve toets bij 'Begeleiden ontwikkeling medewerkers'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Begeleiden ontwikkeling medewerkers'

Feedback geven

Oriëntatie

Oriënteren op feedback geven

Werkwijzer

Feedback geven
Stappen bij feedback geven

Hulpmiddelen

Checklist 360 graden feedback

Informatie

Geven van feedback
Ontvangen van feedback
LSD (luisteren - samenvatten - doorvragen)
360 graden feedback
Positieve feedback
Negatieve feedback

Toets

Interactieve toets bij 'Feedback geven'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Feedback geven'

Opstellen als betrokken werknemer

Oriëntatie

Oriënteren op opstellen als betrokken werknemer

Werkwijzer

Een rondleiding door het bedrijf geven
Opstellen als betrokken werknemer

Hulpmiddelen

Handelingenlijst sociale vaardigheden

Informatie

Een rondleiding

Toets

Interactieve toets bij 'Opstellen als betrokken werknemer'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Opstellen als betrokken werknemer'

Video's Plannen en communiceren

Plannen en organiseren van het afdelingswerk in een tuincentrum
Werkinstructie geven in de bloemenwinkel
Instrueren van medewerkers in de groene detailhandel
Instructie geven over veiligheid en arbo
Omgaan met conflicten
Opstellen als betrokken werknemer
Oriënteren op in- en verkoopknelpunten signaleren in de bloemenwinkel
Werkinstructies geven in de winkel
Een lesje in instrueren
Instrueren medewerkers over bloemwerk

PRESENTATIE, TRENDS & STYLING

Module Presenteren en etaleren

Inleiding

Hoofdstuk 1 De winkel

1.1 Oriëntatie
1.2 De winkel
1.3 Geschiedenis van presenteren en etaleren
1.4 Waarom etaleren?
1.5 Overeenkomsten en verschillen
1.6 Samenvatting
1.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 2 De Winkelformule

2.1 Oriëntatie
2.2 Winkelformule
2.3 Winkeltypes
2.4 Stijlgroepen
2.5 Marketing
2.6 Samenvatting
2.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 3

3.1 Oriëntatie
3.2 Winkelbeleving
3.3 Inspiratie
3.4 Visualiseren
3.5 Presentatieplan
3.6 Samenvatting
3.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 4 Winkelinterieur

4.1 Oriëntatie
4.2 Winkelinterieur
4.3 Indeling
4.4 Verkoopzones
4.5 Presentatiemeubelen
4.6 Samenvatting
4.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 5 Composities maken

5.1 Oriëntatie
5.2 Compositie
5.3 Ordeningsprincipes
5.4 Vormgevingsprincipes
5.5 De eyecatcher
5.6 Samenvatting
5.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 6 Kleur en licht

6.1 Oriëntatie
6.2 Kleur en licht
6.3 Kleur
6.4 Kleurcombinaties
6.5 Effecten van kleur
6.6 Tips voor kleurgebruik
6.7 Licht
6.8 Licht in de winkel
6.9 Lichtplan
6.10 Verlichting kiezen
6.11 Tips bij lichtgebruik
6.12 Samenvatting
Begrippen

Hoofdstuk 7 Presenteren van producten

7.1 Oriëntatie
7.2 Presenteren
7.3 Ordening van producten
7.4 Aantrekkelijk presenteren
7.5 Presenteren in schappen
7.6 Checklist presenteren
7.7 Samenvatting
7.8 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 8 Etaleren

8.1 Oriëntatie
8.2 Etaleren
8.3 Soorten etalages
8.4 Etalage-onderdelen
8.5 Etaleertechnieken
8.6 Gereedschappen & hulpmiddelen
8.7 Checklist etaleren
8.8 Samenvatting
8.9 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 9 Blijven verleiden

9.1 Oriëntatie
9.2 Innovatie
9.3 Creatief denken
9.4 Ontwerpen van een etalage
9.5 Samenvatting
9.6 Opdrachten
Begrippen

Module trends in styling

Inleiding

Hoofdstuk 1 Trends

1.1 Oriëntatie
1.2 Wat zijn trends?
1.3 Trends voorspellen
1.4 Hoe ontstaan trends?
1.5 Samenvatting
1.6 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 2 Trends en maatschappij

2.1 Oriëntatie
2.2 Maatschappelijke ontwikkelingen op lange termijn
2.3 Maatschappelijke ontwikkelingen op middellange- en korte termijn
2.4 Trends herkennen
2.5 Samenvatting
2.6 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 3 Geschiedenis

3.1 Oriëntatie
3.2 Geschiedenis van bloemgebruik
3.3 Betekenis van bloemen in onze maatschappij
3.4 Overzicht van trends in bloemwerk vanaf de jaren 50
3.5 Actueel
3.6 Samenvatting
3.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 4 Trends en doelgroepen

4.1 Oriëntatie
4.2 Trends en doelgroepen
4.3 Wat wil de klant?
4.4 Maatschappij en marketing
4.5 Interieurtrends
4.6 Samenvatting
4.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 5 Trends in de praktijk

5.1 Oriëntatie
5.2 Trends ontdekken
5.3 Trends in de praktijk
5.4 Samenvatting
5.5 Opdrachten
Begrippen

Met kunst en bloemwerk

Inleiding

Hoofdstuk 1 Egypte

1.1 Oriëntatie
1.2 Samenleving
1.3 Bouwkunst
1.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
1.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 2 Griekenland

2.1 Oriëntatie
2.2 Samenleving
2.3 Bouwkunst
2.4 Schilder- en beeldhouwkunst
2.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 3 Romeinen

3.1 Oriëntatie
3.2 Samenleving
3.3 Bouwkunst
3.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
3.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 4 Romaans

4.1 Oriëntatie
4.2 Samenleving
4.3 Bouwkunst
4.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
4.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 5 Gotiek

5.1 Oriëntatie
5.2 Samenleving
5.3 Bouwkunst
5.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
5.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 6 Renaissance

6.1 Oriëntatie
6.2 Samenleving
6.3 Bouwkunst
6.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
6.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 7 Barok

7.1 Oriëntatie
7.2 Samenleving
7.3 Bouwkunst
7.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
7.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 8 Hoofdstuk 1Hoofdstuk 8e eeuw

8.1 Oriëntatie
8.2 Samenleving
8.3 Bouwkunst
8.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
8.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 9 Hoofdstuk 1Hoofdstuk 9e eeuw

9.1 Oriëntatie
9.2 Samenleving
9.3 Bouwkunst
9.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
9.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 10 Hoofdstuk 1e helft Hoofdstuk 20e eeuw

10.1 Oriëntatie
10.2 Samenleving
10.3 Bouwkunst
10.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
10.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 1Hoofdstuk 1 Hoofdstuk 2e helft Hoofdstuk 20e eeuw

11.1 Oriëntatie
11.2 Samenleving
11.3 Bouwkunst
11.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
11.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Hoofdstuk 1Hoofdstuk 2 Hoofdstuk 2Hoofdstuk 1e eeuw

12.1 Oriëntatie
12.2 Samenleving
12.3 Bouwkunst
12.4 Schilderkunst en beeldhouwkunst
12.5 Bloemen, planten en bloemwerk

Begrippenlijst

Duurzaam vormgeven

Oriëntatie

Oriënteren op duurzaam vormgeven

Werkwijzer

Duurzaamheid en kwaliteit: wat als dat niet samengaat?
Duurzaam ondernemen: welke dilemma's kom je tegen?
Duurzaamheid en commercie: wat als dat niet samengaat?

Hulpmiddelen

Informatie

Betekenis van duurzaam
Ecologisch en biologisch
Ketendenken
Cradle to Cradle (C2C)
Duurzaam ontwerpen
Duurzame stroming: second design
Duurzame stroming: fair design
Duurzame stroming: slow design
Duurzame stroming: duurzaam technologisch design
Voorvechters en grondleggers van duurzaamheid
Duurzaam consumeren
Duurzaam hout
Duurzaam textiel
Duurzame verf
Duurzame wandbekleding
Duurzame vloeren
Duurzaam bouwen
Duurzame verbindings- en bevestigingstechnieken
Inkoopkanalen
Greenwashing

Toets

Interactieve toets bij 'Duurzaam vormgeven'

Bronnen & links

Bronnen & links bij 'Duurzaam vormgeven'

Onderhouden van productpresentaties

Oriëntatie

Oriëntatie Onderhouden van productpresentaties

Hulpmiddelen

Plan van aanpak bij het maken van een productpresentatie

Informatie

Verschillende manieren om artikelen te prijzen
Maken van prijskaartjes
Themapresentaties
Buitenpresentaties
Hulpmiddelen bij het opbouwen van een presentatie
Productpresentatie en veiligheid
Presenteren
Het maken van een verlichtingsplan
Productpresentatie in de winkel

Toets

Interactieve toets bij 'Onderhouden van productpresentaties'

Bronnen & links

Bronnen en links bij 'Onderhouden van productpresentaties'

Trends signaleren en invoeren in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Oriënteren op trends signaleren en invoeren in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Bezoeken van beurzen

Hulpmiddelen

Vragenlijst voor een beursbezoek en het invoeren van trends

Informatie

Wat zijn trends, rages en mode?
Inspelen op trends
Keuze bepalen
Beursbezoek
Trends invoeren en scholing

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen en links

Ontwerpen voor projectmatig bloemwerk

Oriëntatie

Oriënteren op ontwerpen voor projectmatig bloemwerk

Werkwijzer

Ontwerpen, stap 1: het inventariseren
Ontwerpen, stap 2: brainstormen
Ontwerpen, stap 3: selecteren en ordenen
Ontwerpen, stap 4: schetsen en uitwerken
Ontwerpen, stap 5: presenteren

Informatie

Ontwerp in overeenstemming met interieurstijl
Een ontwerp in contrasten
Het ontwerp als compromis

Toets

Interactieve toets bij 'Ontwerpen voor projectmatig bloemwerk'

Bronnen & links

Bronnen en links bij 'Ontwerpen voor projectmatig bloemwerk'

Inrichten verkoopruimten Hoofdstuk 2, Theorie

Hoofdstuk 1 De marketingmix

De winkelformule
De zes P's
De retailingmix
De presentatiemix
Het interieur
Het winkelbeeld
De artikelpresentatie

Hoofdstuk 2 Winkelinterieur

Winkellay-out
Family-grouping
Het presenteren van artikelen
Routing
De plattegrond
Het inrichten van een winkel
Verlichting
De maquette
Het winkelinrichtingssysteem
Verkoopzones
Opwaarderen van verkoopzwakke zones

Hoofdstuk 3 Huisstijl en presentatie

De huisstijl
De invloed van de huisstijl op de artikelpresentatie
Het belang van sfeer in een winkel
Sfeerelementen

Hoofdstuk 4 Het exterieur

De winkelformule
Het winkelexterieur
De drietrapsherkenning
De luifel
Materialen
Gevelopschriften
Vandalisme

Hoofdstuk 5 Verwantschappen en plaatsingsverbanden

Verkoopsystemen
De huisstijl
De ordening van artikelen
Artikelpresentaties op schappen
Het artikel
Artikelselectie

Plaatsingsverbanden
Soorten displays
Plaats van de display
Eisen aan de display
Waarom een display?
Verkoopplan
Artikelselectie voor een display
Vormen van displays in de verschillende verkoopsystemen
De kleurencirkel
Neutralen of niet-kleuren
Het kleurgebruik
Kleur bij de winkelpresentatie
Kleurgebruik in de display

Hoofdstuk 6 Compositie

De compositie
Denk bij composities in vormen
Symmetrie en asymmetrie
Verschillende compositievormen
Ooghoogte
Plaatsing in de ruimte
Overlapping
Ritme
Richtlijnen voor het maken van een etalage

Hoofdstuk 7 Etaleren

Soorten etalages
Stopkracht van een etalage
Zuigkracht van een etalage
Het etalageplan
Buitenpresentaties
Buitenverkoop
Speciale eisen aan een buitenpresentatie
Buitenpresentatie en de wet

Video's Presentatie, trends & Styling

Verpakken; Vaas inpakken
Verpakken; Eén bloem feestelijk inpakken
Producten prijzen; Prijsbord schrijven
Snijbloemenpresentatie op soort maken
Verpakken; Kaartje schrijven en bevestigen
Verkooppresentatie maken
Potplanten presenteren.
Verpakken; Inrollen met papier
Verpakken; Decoratie en naamstickertje bevestigen
Verpakken; Planten als cadeau inpakken
Bloemenkaartje bevestigen
Producten prijzen; Prijstang gebruiken
Producten prijzen; Prijskaartje bevestigen
Snijbloemenpresentatie op kleur maken
Bomen herkennen en benoemen
Vaste planten herkennen en benoemen
Het herkennen van plantengroepen
Coniferen en heideachtigen herkennen en benoemen
Een- en tweejarige planten herkennen en benoemen
Groenblijvende heesters herkennen en benoemen
Klim-, slinger- en leiplanten herkennen en benoemen
Bladverliezende heesters herkennen en benoemen
Wilde flora herkennen en benoemen
Bomen herkennen en benoemen
Vaste planten herkennen en benoemen
Coniferen en heideachtigen herkennen en benoemen
Een- en tweejarige planten herkennen en benoemen
Groenblijvende heesters herkennen en benoemen
Klim-, slinger- en leiplanten herkennen en benoemen
Bladverliezende heesters herkennen en benoemen
Tuinontwerpen, stap 2: brainstormen
Tuinontwerpen, stap 3: schetsen
Toelichting van de ontwerper bij het ontwerp met driehoeken
Toelichting van de vormgever op het ontwerp met losse en strakke vormen
Tuinontwerpen, stap 1: inventariseren van wensen en mogelijkheden
Tuinontwerpen, stap 5: presenteren
Oriënteren op ontwerpen van tuinen
Tuinontwerpen, stap 4: materialenindicatie
Oriënteren op trends signaleren en invoeren in de bloemenwinkel

PRODUCTKENNIS

Module Productkwaliteit in de keten

Inleiding

Hoofdstuk 1 Productkwaliteit

1.1 Oriëntatie
1.2 Wat is productkwaliteit
1.3 Waar komen onze producten vandaan?
1.4 Ontwikkelingen in kwaliteit
1.5 Samenvatting
1.6 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 2

2.1 Oriëntatie
2.2 Kennis en keuzes
2.3 Inkoopmogelijkheden
2.4 Inkoopfactoren
2.5 Samenvatting
2.6 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 3

3.1 Oriëntatie
3.2 Kwaliteit per segment
3.3 Verschillen in ketens
3.4 Categoriemanagement
3.5 Samenvatting
3.6 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 4 Inzicht in kwaliteit

4.1 Oriëntatie
4.2 Productketen
4.3 Voedingsketen
4.4 Informatieketen
4.5 Koel- en transportketen
4.6 Samenvatting
4.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 5 Invloed op kwaliteit

5.1 Oriëntatie
5.2 Rijpheid
5.3 Ethyleen
5.4 Geur & houdbaarheid
5.5 Botrytis
5.6 Samenvatting
5.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 6 Beoordelen van kwaliteit

6.1 Oriëntatie
6.2 Inwendige en uitwendige kwaliteit
6.3 Inkoopbepalende factoren
6.4 Samenvatting
6.5 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 7 Kwaliteitsbeoordeling in de praktijk

7.1 Oriëntatie
7.2 Kwaliteitsaspecten bloemen en planten
7.3 Determinatietool
7.4 Welk product – welk probleem?
7.5 Meest voorkomende ziektes en aantastingen
7.6 Samenvatting
7.7 Opdrachten
Begrippen

Hoofdstuk 8 Verzorging, advies en duurzaamheid

8.1 Oriëntatie
8.2 Onderscheidend vermogen en klantenbinding
8.3 Verzorging en advies voor snijbloemen
8.4 Verzorging en advies kamerplanten
8.5 Duurzaam - ook in de bloemenwinkel
8.6 Wat zijn duurzame bloemen en planten?
8.7 Samenvatting
8.8 Opdrachten
Begrippen

App Assortimentskennis Snijbloemen

App Assortimentskennis Kamerplanten

App Assortimentskennis Buitenplanten

App Assortimentskennis Bloembollen

Productkennis bloemen en planten

Inleiding

Hoofdstuk 1 Morfologische en botanische kenmerken

1.1 Oriëntatie
1.2 Levensvormen
1.3 Vorm en gedrag van planten
1.4 Wortels en wortelstelsel
1.5 Stengels
1.6 Blad en bladvormen
1.7 Bloem en bloeiwijze
1.8 Zaden en vruchten
1.9 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 2 Nomenclatuur

2.1 Oriëntatie
2.2 Ontstaan nomenclatuur
2.3 Indeling van het plantenrijk
2.4 Regels en afspraken
2.5 Betekenis van namen
2.6 Uitspraak van plantennamen
2.7 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 3 Planten en de verzorging ervan

3.1 Oriëntatie
3.2 Fotosynthese
3.3 Licht
3.4 Water
3.5 Temperatuur en vochtigheid
3.6 Bodem en bemesting
3.7 Verpotten en oppotten
3.8 Vermeerderen
3.9 Kamerplanten in de winkel
3.10 Opdrachten
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 4 Hydrocultuur

4.1 Oriëntatie
4.2 Hydrocultuur
4.3 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 5 Plantenziektes en de bestrijding ervan

5.1 Oriëntatie

5.2 Plantenziektes
5.3 Bestrijdingsmethodes
5.4 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 6 Oogst en verzorging van snijbloemen

6.1 Oriëntatie
6.2 Snijbloemen
6.3 Oogst
6.4 Transport en handel van snijbloemen op de veiling
6.5 Ontvangst en verwerking in de winkel
6.6 Verzorging per soort
6.7 Verzorging bij de consument
6.8 Duurzaamheid
6.9 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Toets nog niet beschikbaar

Begrippenlijst

Module Productkennis ondergronden en decoratie

Inleiding

Hoofdstuk 1 Niet-levende materialen

1.1 Oriëntatie
1.2 Kaarsen
1.3 Lint
1.4 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 2 Ondergronden

2.1 Oriëntatie
2.2 Keramiek
2.3 Glas
2.4 Hout
2.5 Mandwerk
2.6 Metaal
2.7 Kunststof
2.8 Beton
2.9 Opdrachten
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 3 Gedroogde materialen en zijdebloemen

3.1 Oriëntatie
3.2 Gedroogde materialen
3.3 Zijdebloemen
3.4 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Hoofdstuk 4 Stylingproducten

4.1 Oriëntatie
4.2 Behang
4.3 Verf
4.4 Stof
4.5 Opdracht

Hoofdstuk 5 Verpakkingen

5.1 Oriëntatie
5.2 Verpakkingen
5.3 Opdracht
Toets nog niet beschikbaar

Begrippenlijst

Het verzorgen van kamerplanten in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Het verzorgen van kamerplanten in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Binnenkomen planten
Hydrobeplanting
Verpotten

Informatie

Bestrijding van schadebeelden
Bewatering van planten
Bijzondere eigenschappen van planten
Bonte planten
Bromelia's
Cactussen en vetplanten
Eisen voor potgrond
Groeistoornissen
Groene planten
Kuip- en terrasplanten
Meerjarig bloeiende planten
Orchideeën
Palmen
Planten en licht
Planten en temperatuur
Planten en voeding
Planten en water
Potgrond
Relatieve luchtvochtigheid
Schadebeelden
Seizoensplanten
Varens

Toets

Toets, het verzorgen van kamerplanten in de bloemenwinkel

Bronnen & links

Bronnen, het verzorgen van kamerplanten in de bloemenwinkel

Het verzorgen van niet levende bloemisterijartikelen in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Orientatie niet-levend materiaal

Werkwijzer

Werkwijzer, Producten controleren

Hulpmiddelen

Hulpmiddel, herkenning vervaardigingsmethode aardewerk
Hulpmiddel, stappenplan verzorgen binnengekomen producten
Hulpmiddel, Glas en kristal

Informatie

Informatieobject, Kwaliteiten aardewerk, roodsteen, porselein
Informatieobject, Productieproces gieten
Informatieobject, Productieproces handwerk
Informatieobject, Productie aardewerk persen
Informatieobject, Glazuurtechnieken
Informatieobject, Kwaliteiten glas
Informatieobject, Kwaliteiten kristal
Informatieobject, Decoratietechnieken
Informatieobject, Kwaliteiten mandwerk
Informatieobject Productieprocessen mandwerk
Informatieobject, Kwaliteiten overige materialen
Informatieobject, glasblazen

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen en links

Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel

Oriëntatie

Oriënteren op ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel

Werkwijzer

Collicontrole
Detailcontrole

Hulpmiddelen

Informatie

Vrachtbrief
Pakbon
Collicontrole
Detailcontrole
Reclameren
Retourneren
Retourzending klaarmaken
Verpakkingsmaterialen en containers
Prijzen en coderen

Toets

Interactieve toets bij 'Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel'

Bronnen & links

Bronnen en links bij 'Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel'

Het verzorgen van snijbloemen in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Het verzorgen van snijbloemen in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Bloemen ontvangen
Het schoonmaken van rozen

Informatie

Bloemen in de geschiedenis en de samenleving
Gebruik van koelcel of gekoelde ruimte
Houdbaarheid en kwaliteit van snijbloemen
Presentatie van snijbloemen in de winkel
Snijbloemen met specifieke verzorging
Snijbloemen en voeding
Snijbloemen en water

Toets

Het verzorgen van snijbloemen in de bloemenwinkel

Bronnen & links

Het verzorgen van snijbloemen in de bloemenwinkel

Tuinbeplanting, vijvers en tuinmaterialen: productkennis, Theorie

Hoofdstuk 1 Kamerplanten

Morfologische kenmerken
Botanische kenmerken
Giftige kamerplanten
Kwaliteit van kamerplanten
Met kamerplanten werken in de winkel
Prijzen
Presenteren van kamerplanten
Plantenarrangementen maken

Hoofdstuk 2 Hydrocultuur

Voeding bij hydrocultuur
Watergeefsystemen
Planten omschakelen
Hydrokorrels

Hoofdstuk 3 Snijbloemen

Snijbloemengroepen
Snijstadium
Aanvoertijd
Sierwaarde
Houdbaarheid
Gebruik en combinatiemogelijkheden
Meerverkopen

Hoofdstuk 4 Droogbloemen

Stukje geschiedenis
Bloemen verzamelen
Bloemen om te drogen
Manieren van drogen
Manieren van conserveren
Droogbloemarrangementen
Verzorgen

Hoofdstuk 5 Zijden bloemen

Soorten zijden bloemen
Verzorging

Hoofdstuk 6 Kennis van ondergronden

Keramiek
Glas
Kunststof
Hout
Mandwerk
Metaal
Asbestcement
Beton

Hoofdstuk 7 Seizoens-, sfeer- en cadeauartikelen

Kaarsen
Barbecue
Tuinmeubelen
Verpakken
In papier verpakken
In folie verpakken
Bijzondere vormen van verpakkingen
Gereedschappen en hulpmiddelen
Symboliek en gelegenheidsarrangementen
Kleur en symboliek
Gebruiken en symboliek

Hoofdstuk 8 Gewasbescherming

Inleiding
Plantenziekten en plagen herkennen
Bestrijdingsmethoden
Gewasbescherming in de praktijk

Hoofdstuk 9 Bemesting

Eisen die een plant stelt aan de bodem
Bemesting

Hoofdstuk 10 Grondproducten

Inleiding
De samenstelling van potgronden
Welke eisen stellen tuinplanten aan de grond?
Bodemverbeteraars

Tuinbeplanting, vijvers en tuinmaterialen: verzorging, Theorie

Hoofdstuk 1 Verzorging levende en harde materialen

Ingangscontrole
Klaarmaken voor verkoop
Verzorging op de afdeling
Klaarzetten op de afdeling

Hoofdstuk 2 Tuinplanten

Bomen
Heesters
Coniferen
Klimplanten en leiplanten
Rozen
Fruitbomen en fruitstruiken
Eenjarigen, tweejarigen en vaste planten
Bol- en knolgewassen en wortelknollen
Gazon
Zaden
Kruiden en groenteplanten
Kuipplanten

Hoofdstuk 3 Vijver, vissen en dierbenodigdheden

Onderhoudswerkzaamheden aan de vijver
Vijverproblemen
Pompen en filters
Vissen
Dieren en dierbenodigdheden

Hoofdstuk 4 Harde tuinmaterialen

Tuinhout
Bestratingsmaterialen
Ornamenten
Verlichting
Gereedschappen en machines

Bloemen en planten in beeld

Video's Productkennis

Gerbera's uitpakken
Snijbloemen herkennen
Bloemen met een speciale verzorging in water zetten.
Veilingkar gebruiken
Emmers en vazen klaarzetten
Binnenkomen planten
Verpotten
Het schoonmaken van rozen
Ondergrond van metaal gebruiken
Ondergrond van hout of mandmerk gebruiken
Ondergrond voor een steekschuimkrans maken
Strik maken van lint
Het gebruik van bloemendraad
Kaarsen gebruiken
Kant-en-klare ondergronden van steekschuim gebruiken.
Informatieobject, Productie aardewerk persen
Werkwijzer, Producten controleren
Informatieobject, Productieproces handwerk
Informatieobject, Productieproces gieten

UITVOEREN WERKZAAMHEDEN

Presenteren van producten

Oriëntatie

Oriëntatie, Presenteren van producten

Werkwijzer

Werkwijzer, Het opzetten van een display
Werkwijzer, Het onderhouden van een display

Informatie

Informatie, Het plaatsen van een display
Informatie, Het onderhouden van een display

Toets

Toets, Presenteren van producten

Bronnen & links

Bronnen, Presenteren van producten

Onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten

Oriëntatie

Oriënteren op onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten

Werkwijzer

Oplossen van mankementen
Startklaar maken van de winkel

Informatie

Klimaatbeheersing en veelvoorkomende mankementen
Verlichting en veelvoorkomende mankementen
De koelcel en veelvoorkomende mankementen
Overige apparatuur en veelvoorkomende mankementen

Toets

Interactieve toets bij 'Onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten'

Bronnen & links

Bronnen en links bij 'Onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten'

Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel

Oriëntatie

Oriënteren op ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel

Werkwijzer

Collicontrole
Detailcontrole

Hulpmiddelen

Informatie

Vrachtbrief
Pakbon
Collicontrole
Detailcontrole
Reclameren
Retourneren
Retourzending klaarmaken
Verpakkingsmaterialen en containers
Prijzen en coderen

Toets

Interactieve toets bij 'Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel'

Bronnen & links

Bronnen en links bij 'Ontvangen en registreren van producten in de groene detailhandel'

Het schoonhouden van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Het schoonhouden van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Onderhouden bedrijfsruimten
Schoonhouden koffiehoek
Schoonhouden toiletruimte

Hulpmiddelen

Stappenplan schoonhouden bedrijfsruimten

Informatie

Eigenschappen van verschillende schoon te maken oppervlakken
Eigenschappen en toepassingen van verschillende schoonmaakmiddelen
Veiligheid en milieu bij schoonmaakmiddelen
Hulpmiddelen bij schoonmaken
Ergonomisch werken
Afvalverwerking
Afval en een schoner milieu

Toets

Toets bij Het schoonhouden van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Bronnen & links

Bronnen & links

Schoonhouden van bedrijfsruimten

Oriëntatie

Orienteren op Schoonhouden van bedrijfsruimten

Werkwijzer

Onderhouden bedrijfsruimten
Schoonhouden toiletruimte

Hulpmiddelen

Stappenplan schoonhouden bedrijfsruimten

Informatie

Hulpmiddelen bij schoonmaken
Eigenschappen van verschillende schoon te maken oppervlakken
Ergonomisch werken
Afvalverwerking

Toets

Interactieve toets bij 'Schoonhouden van bedrijfsruimten'

Bronnen & links

Bronnen & links

Het onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Het onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Oplossen mankementen
Startklaar maken winkel

Informatie

Klimaatbeheersing en veelvoorkomende mankementen
Verlichting en veelvoorkomende mankementen
De koelcel en veelvoorkomende mankementen
Overige apparatuur en veelvoorkomende mankementen

Toets

Het onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Bronnen & links

Het onderhouden en opstarten van bedrijfsruimten in de bloemenwinkel

Het onderhouden van productpresentaties in de bloemenwinkel

Oriëntatie

Het onderhouden van productpresentaties in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Productpresentatie onderhouden

Hulpmiddelen

Plan van aanpak bij het maken van een etalage

Informatie

Verschillende manieren om artikelen te prijzen
Het maken van prijskaartjes
Presenteren
Themapresentaties
Het maken van een verlichtingsplan
Productpresentatie in de winkel
Buitenpresentaties
Hulpmiddelen bij het opbouwen van een presentatie

Toets

Het onderhouden van productpresentaties in de bloemenwinkel

Bronnen & links

Het onderhouden van productpresentaties in de bloemenwinkel

Winkelbeheer, Theorie

Hoofdstuk 1 Verlichting

En toen was er licht...
Soorten verlichting
Lichtbronnen
Lichtstroom en lichtsterkte
Lichtkleur, kleurtemperatuur, kleurweergave
Reflectie
Lampen
Codering
Spaarlampen
Lichtrendement en rentabiliteit
Armaturen
Lichtplan

Hoofdstuk 2 De vloer, wanden en plafond

De vloerbedekking
Tapijt
Linoleum
Vinyl
Rubber
Parket
Laminaat
Stenen vloeren
De wanden
De plafonds

Hoofdstuk 3 Verwarming en klimaatbeheersing

Het winkelklimaat
Ventileren
Warmte en temperatuur
Verwarmingstoestellen

Een goed project geen kunst, Theorie

Hoofdstuk 1 Calculeren en werkplanning

Berekenen van aanbiedingsprijs
Inventarisatie
Werkvolgorde
Realisatie productielijn
Begroting en offerte
Nacalculatie

Hoofdstuk 2 Leidinggeven

Hoe kun je leidinggeven?
Plannen
Organiseren
Opdrachten geven
Delegeren
Coördineren
Controleren

Hoofdstuk 3 Ruimteanalyse en culturele ontwikkelingen

Stappen om een ruimte te analyseren
Ruimteanalyse stap voor stap
Sfeer
De taal der bloemen en de geschiedenis van de bloemensymboliek
Soorten symboliek
Symboliek van de vorm
Symboliek van de kleur
Getallensymboliek

Hoofdstuk 4 Ontwerpen en presenteren

Creativiteit
Ontwerpen en fases van het ontwerpproces
Tekenen
Schaal en verhouding
Presenteren

Hoofdstuk 5 Verkopen

Formules voor een verkoopgesprek
Sellogram en verkoopbevordering
Verkoop rouwbloemwerk
Materiaalkeuze voor rouwbloemwerk

Transportmiddelen en winkelinterieur, Theorie

Hoofdstuk 1 Interne transportmiddelen

Interne transportmiddelen; Soorten transportmiddelen

Hoofdstuk 2 Het magazijn

De functies van het magazijn
Opslagmethoden in het magazijn
De indeling van het magazijn
De indeling van de stelling

Hoofdstuk 3 De verkoopruimte

Winkellay-out
Routing
De plattegrond
De plaatsingsverbanden
Verkoopzones
Het presenteren van artikelen

Verkoopklaar maken, Theorie

Hoofdstuk 1 Het verkoopklaar maken van artikelen

Het verkoopklaar maken
Voorwaarden verkoopklaar maken
Afvalverwerking

Hoofdstuk 2 Het prijzen en coderen van artikelen

Het prijzen van artikelen
Algemene uitprijsregels
Het coderen van de artikelen en de geautomatiseerde voorraadadministratie

Video's Uitvoeren werkzaamheden

Meermalig fust opruimen
Eenmalig fust opruimen.
Het juiste schoonmaakmiddel kiezen
Afval scheiden
Vazen schoonmaken
Schoonmaakmiddel juist doseren
Afvoerputje en gootsteen schoonmaken
Bukken en hurken
Tillen
Binderij opruimen
Koelcel schoonmaken
Lezen van symbolen op schoonmaakmiddelen
Afval klaarzetten voor vervoer.
De winkelruimte stoffen
De stoep voor de winkel vegen
Onderhouden bedrijfsruimten
Schoonhouden opslagruimte
Startklaar maken van de winkel
Oplossen mankementen
Eye-Opener
Startklaar maken winkel
Schoonhouden koffiehoek
Schoonhouden toiletruimte
Betekenis van symbolen leren.
Ontwerpen, stap 2: brainstormen
Ontwerpen, stap 1: het inventariseren
Maken van een VM-plan voor een kerstshow die past binnen het totale VM-plan
Oriënteren op ontwerpen voor projectmatig bloemwerk
Ontwerpen, stap 3: selecteren en ordenen
Ontwerp in overeenstemming met interieurstijl
Het opstellen van een VM-plan voor een nieuwe locatie
Ontwerpen, stap 4: schetsen en uitwerken
Een ontwerp in contrasten
Het ontwerp als compromis
Ontwerpen, stap 5: presenteren
Het plannen en organiseren van een promotionele activiteit voor een tuincentrum
Onderhouden bedrijfsruimten
Schoonhouden opslagruimte
Startklaar maken van de winkel
Oplossen mankementen
Eye-Opener
Startklaar maken winkel

Schoonhouden koffiehoek
Schoonhouden toiletruimte
Detailcontrole
Collicontrole

VERKOPEN

Voeren van een telefonisch verkoopgesprek

Oriëntatie

Oriënteren op het voeren van een telefonisch verkoopgesprek

Werkwijzer

Het voeren van een telefonisch verkoopgesprek

Hulpmiddelen

Checklist telefonisch verkoopgesprek
Telefoonalfabet voor gebruik bij een telefonisch verkoopgesprek
Uitspraakoefeningen voor betere articulatie in een telefonisch verkoopgesprek
Overzicht van positieve en negatieve woorden in een verkoopgesprek
Invulpagina van een telefoonnotitieblok

Informatie

De stappen in een telefonisch verkoopgesprek
Tips en trucs bij telefonisch verkopen

Toets

Interactieve toets bij 'Voeren van een telefonisch verkoopgesprek'

Bronnen & links

Bronnen & Links bij 'Voeren van een telefonisch verkoopgesprek'

Afhandelen van klachten in de groene retail

Oriëntatie

Oriëntatie

Werkwijzer

Het afhandelen van een klacht

Hulpmiddelen

Ergernisopwekkers
Tevredenheidsonderzoek
Klachtenlogboek

Informatie

De oorzaken van klachten
Klachten behandelen
Voorkom klachten: ken de wet
Rechten en plichten van de klant
Conflicten en conflicthantering
Het belang van een goede klachtenafhandeling

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen & Links

Knelpunten signaleren

Oriëntatie

Oriënteren op in- en verkoopknelpunten signaleren in de bloemenwinkel

Werkwijzer

Het signaleren van een knelpunt en het melden bij de werkgever
Het signaleren en zelf oplossen van knelpunten bij in- en verkoop

Informatie

Melden van verkoopgegevens
Wanneer is er sprake van een knelpunt bij in- of verkoop?
Manieren om knelpunten te communiceren
Knelpunten zelf oplossen of melden
Wet- en regelgeving en milieu
Toets
Bronnen & links

Het beheren van de voorraad

Oriëntatie

Oriënteren op het beheren van de voorraad

Werkwijzer

Beheren van de voorraad

Hulpmiddelen

Checklist voorraadbeheer en kassa

Informatie

Analyseren van voorraadgegevens uit de administratie
Observeren en inventariseren van de bestaande voorraad
Voorraadbeheer en levering
Voorraadbeheer en inkoop
Systemen voor voorraadbeheer
Administratie van voorraadgegevens
Invloed van voorraadbeheer op de bedrijfsvoering

Toets

Toets

Bronnen & links

Bronnen en links bij voorraadbeheer

In- en verkoop

Informatie

Verkoopplan maken
Huisstijl bepalen
Acquisitie plegen
Verkoopgesprek voorbereiden
Service verlenen
Klachten afhandelen
Verkoopprijs bepalen
Rekening opmaken
Klantenbestand opbouwen
Verkoopbezoeken plannen
Telefonische acquisitie plegen
Verkoopgesprek voeren
Leveringsvoorwaarden bepalen
Koopmotieven
Hulpmiddelen bij een verkoopgesprek

Wisselgeldspel

Verkopen en adviseren, Theorie

Hoofdstuk 1 Communicatie

Het communicatieschema
Verbale en non-verbale communicatie
Ruis
Samenvatting

Hoofdstuk 2 Het verkoopgesprek

Begroeten
Aanspreken
Luisteren en vragen stellen
Adviseren
Keuze laten maken
Bijverkoop en service
Afronden en afscheid nemen
Samenvatting

Hoofdstuk 3 Telefonische bestellingen

Het voeren van een telefoongesprek
Telefonisch bestellen
Samenvatting

Verkooptechnieken en adviseren, Theorie

Hoofdstuk 1 Kenmerken van een gesprek

Gesprek en voorbereiding
Luisteren en spreken
Vragen stellen
Samenvatting

Hoofdstuk 2 Verkopen in de winkel

Klantgericht denken en handelen
Verschillen tussen verkoopgesprekken
Bepalende factoren voor een verkoopgesprek
Verkoopmethoden
Samenvatting

Hoofdstuk 3 verkopen

Begroeten en observeren
Aanspreken en koopbehoefte bepalen
Artikelen tonen en demonstreren
Informeren en adviseren
Weerstanden opvangen
Verkoopargumenten
Koopbeslissing en afronden
Bijverkopen
Prijsopgave, afrekenen, inpakken en afsluiten
Samenvatting

Communicatie

Hoofdstuk 1 Presenteren

Soorten presentaties
Inhoud en vorm
Een goede kop maken
De voorbereiding
De uitvoering
Hulpmiddelen
Spreekangst

Hoofdstuk 2 Rapporteren

Soorten rapporten
Voorbereiding
De enquête
Het interview
Bouwplan
Onderdelen van het rapport
Het schrijven van het rapport
Uiterlijke verzorging

Hoofdstuk 3 Overleggen

Soorten vergaderingen
Werkoverleg
Discussiëren
Besluitvorming
De rol van de voorzitter
De rol van de notulist
De rol van de deelnemers
Typen deelnemers
De agenda
De notulen

Hoofdstuk 4 Correspondentie

Soorten zakelijke brieven
De onderdelen van een zakelijke brief
Het schrijven van een brief
Uiterlijke verzorging
Fax
Memo en notitie
E-mail

Hoofdstuk 5 Public relations en voorlichting

Doelstellingen
Publieksgroepen
Huisstijl
Afspraken
Folder en brochure
Advertentie en antwoordcoupon
Circulaire en Direct Mail
Persbericht en persconferentie
Beurzen

Hoofdstuk 6 Klachten en conflicten

Oorzaken en gevolgen van klachten
De klager
Stappenplan klachtenbehandeling
Het klachtengesprek
Vaardigheden om klachten af te handelen
Conflicten
Conflicthanteringstijlen
Vaardigheden in het omgaan met conflicten

Video's Verkopen

Presentatieondergronden schoonmaken
Toonbank en werktafel opruimen en schoonmaken.
Je uiterlijk verzorgen
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: presentatie
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenwinkel: afsluiting
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: bijverkoop
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: behoeftebepaling
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenwinkel: prioriteiten stellen
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: behoeftebepaling 2
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek dierenafdeling tuincentrum: begroeting 2
Foutsituatie tijdens verkoopgesprek bloemenspeciaalzaak: aanspreekmoment
Omgaan met klanten; Klacht afhandelen
Het signaleren en zelf oplossen van knelpunten bij in- en verkoop
Het signaleren van een knelpunt en het melden bij de werkgever
Eye-Catcher

ONDERNEMEN EN LEIDINGGEVEN

Voeren van formele gesprekken met medewerkers

Oriëntatie

Oriënteren op voeren van formele gesprekken met medewerkers

Werkwijzer

Beoordelingsgesprek voeren
Functioneringsgesprek voeren
Functioneringsgesprek
Slechtnieuwsgesprek

Hulpmiddelen

Verslaglegging functioneringsgesprek
Verslaglegging beoordelingsgesprek
Luistertips bij gesprekken
Tips bij kritiek geven

Informatie

De fasen van een slechtnieuwsgesprek
Het beoordelingsgesprek: rechten en plichten
Beoordelingsgesprek tegenover functioneringsgesprek
Beoordelen bij beoordelingsgesprekken
Basisbegrippen communicatie
De vier niveaus in gesprekken
Aanspreekvormen
Culturele verschillen
De gespreksomgeving
Verbale en non-verbale communicatie

Toets

Interactieve toets bij 'Voeren van formele gesprekken met medewerkers'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Voeren van formele gesprekken met medewerkers'
Effectief gebruiken van leereenheden

Begeleiden ontwikkeling medewerkers

Oriëntatie

Oriënteren op begeleiden ontwikkeling medewerkers

Werkwijzer

Begeleiden ontwikkeling medewerkers
Opstellen van een scholingsplan: besluit
Opstellen van een scholingsplan: inventarisatie

Hulpmiddelen

Competentiematrix
Voorbeeld POP
SWOT-schema
Functieanalyseformulier
Checklist analyse en bepaling ontwikkelingsstadium van een groep

Informatie

Teamontwikkeling: het model van Tuckman
Teambuilding
Persoonlijk Ontwikkelingsplan (POP)
Loopbaanbeleid
Competenties
Een sterkte-zwakteanalyse maken van en met medewerkers
Functieprofiel opstellen
Kostenbewaking
Ontwikkelingsgericht delegeren
Mobiliteit en employability

Toets

Interactieve toets bij 'Begeleiden ontwikkeling medewerkers'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Begeleiden ontwikkeling medewerkers'

Feedback geven

Oriëntatie

Oriënteren op feedback geven

Werkwijzer

Feedback geven
Stappen bij feedback geven

Hulpmiddelen

Checklist 360 graden feedback

Informatie

Geven van feedback
Ontvangen van feedback
LSD (luisteren - samenvatten - doorvragen)
360 graden feedback
Positieve feedback
Negatieve feedback

Toets

Interactieve toets bij 'Feedback geven'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Feedback geven'

Omgaan met conflicten

Oriëntatie

Oriënteren op omgaan met conflicten

Werkwijzer

Omgaan met conflicten
Van irritatie tot conflict

Hulpmiddelen

Stappenplan bij het omgaan met conflicten

Informatie

Soorten conflicten
Signaleren van conflicten
Omgaan met emoties
Van waarnemen naar oplossen
Stijlen van conflicthantering
Oplossingen zoeken voor een conflict
Conflictfasen

Toets

Interactieve toets bij 'Omgaan met conflicten'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Omgaan met conflicten'

Leidinggeven in de groene dienstverlening

Oriëntatie

Oriënteren op leidinggeven in de groene dienstverlening

Werkwijzer

Leidinggeven aan medewerkers in de groene dienstverlening
Instrueren medewerkers

Hulpmiddelen

Stappenplan operationeel leidinggeven
Actief luisteren
Objectief observeren
Leiderschapsstijlen
Checklist taken verdelen
Checklist instrueren medewerkers algemeen

Informatie

Situationeel leidinggeven
Stijl 1: instrueren
Stijl 2: overtuigen door motiveren
Stijl 3: overleggen door coachen
Stijl 4: delegeren
Organisatiecultuur
PDCA-cyclus
Voortgangscontrole
Actief luisteren
Stappenplan instructie geven
Evalueren
Plannen
Werk verdelen
Verbale en non-verbale communicatie
Rekening houden met klanten

Toets

Interactieve toets bij 'Leidinggeven in de groene dienstverlening'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Leidinggeven in de groene dienstverlening'

Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel

Oriëntatie

Oriënteren op leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel

Werkwijzer

Instrueren van medewerkers in de groene detailhandel
Sturing geven op de werkvloer
Werkinstructie geven

Hulpmiddelen

Stappenplan operationeel leidinggeven
Actief luisteren
Objectief observeren
Leiderschapsstijlen
Checklist taken verdelen
Checklist instrueren medewerkers algemeen

Informatie

Situationeel leidinggeven
Stijl 1: instrueren
Stijl 2: overtuigen door motiveren
Stijl 3: overleggen door coachen
Stijl 4: delegeren
Organisatiecultuur
PDCA-cyclus
Voortgangscontrole
Actief luisteren
Stappenplan instructie geven
Checklist taken verdelen
Evalueren
Plannen
Werk verdelen
Verbale en non-verbale communicatie

Toets

Interactieve toets bij 'Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Leidinggeven aan medewerkers in de groene detailhandel'

Leidinggeven in een productieomgeving

Oriëntatie

Oriënteren op leidinggeven in een productieomgeving

Werkwijzer

Leidinggeven aan medewerkers op een productiebedrijf
Leidinggeven op een productiebedrijf

Hulpmiddelen

Stappenplan operationeel leidinggeven
Actief luisteren
Objectief observeren
Leiderschapsstijlen
Checklist taken verdelen
Checklist instrueren medewerkers algemeen

Informatie

Situationeel leidinggeven
Stijl 1: instrueren
Stijl 2: overtuigen door motiveren
Stijl 3: overleggen door coachen
Stijl 4: delegeren
Organisatiecultuur
PDCA-cyclus
Voortgangscontrole
Actief luisteren
Stappenplan instructie geven
Evalueren
Plannen
Werk verdelen
Verbale en non-verbale communicatie

Toets

Interactieve toets bij 'Leidinggeven in een productieomgeving'

Bronnen

Bronnen & links bij 'Leidinggeven in een productieomgeving'

Product bedenken - Waardepropositie

Oriëntatie

Oriëntatie

Informatie

Product of dienst bedenken
Idee bedenken
Behoefte van de klant
Waardepropositie
Businessmodel canvas
Idee beoordelen

Ondernemer worden

Oriëntatie

Oriëntatie

Informatie

Startende ondernemer
Mijn ondernemerscompetenties
Mijn passie
Mijn werkstijl
Omgaan met tegenslagen

Marketingplan bedenken

Informatie

Idee vormgeven
Missie en visie
Doelstelling bepalen
Branche in beeld
Verdienmodel
Concurrent in beeld
Doelgroep bepalen
Jouw organisatie
Bedienen van de markt
SWOT-analyse opstellen
Marketingmix
Personeel
Markt onderzoeken
Fieldresearch
Jouw plaats in de keten
Omgevingsfactoren
Product
Plaats
Prijs
Promotie
Presentatie

Onderneming starten

Informatie

Ondernemingsvormen
Vennootschap onder Firma (VOF)
Bedrijfsorganisatie bepalen
Personeelskosten
ARBO Veiligheid op het werk
Verzekeringen
Bedrijfsverzekering
Productaansprakelijkheid
Contracten
Algemene rechtsbegrippen
Vergunningen
Ondernemen en de fiscus
Subsidies
Eenmanszaak
Commanditaire Vennootschap (CV)
Besloten vennootschap (bv)
Naamloze vennootschap (nv)
Personeelsbehoefte bepalen
Collectieve arbeidsovereenkomst (cao)
Arbeidsongeschiktheidsverzekering
Algemene voorwaarden
Ondernemersfaciliteiten
Belastingheffing eenmanszaak
Belastingheffing bv
Sociale verzekeringen

In- en verkoop

Informatie

Verkoopplan maken
Huisstijl bepalen
Acquisitie plegen
Verkoopgesprek voorbereiden
Service verlenen
Klachten afhandelen
Verkoopprijs bepalen
Rekening opmaken
Klantenbestand opbouwen
Verkoopbezoeken plannen
Telefonische acquisitie plegen
Verkoopgesprek voeren
Leveringsvoorwaarden bepalen
Koopmotieven
Hulpmiddelen bij een verkoopgesprek

Omgevingsbewust ondernemen

Informatie

Bewustwording
Verantwoord ondernemen
Duurzaam ondernemen
Multifunctioneel ondernemen
Omgevingsbewust ondernemen

Financiën beheren

Informatie

Administratie
Wettelijke verplichtingen
Winst
Ontvangsten en uitgaven
Factureren
Debiteuren
Balans
Omzetbelasting
Investeringsbegroting
Exploitatiebegroting
Inkoop
Kosten
Afschrijven
Nettowinst
Break-evenpoint
Budget
Liquiditeit
Liquiditeitsbegroting
Eindbalans
Liquiditeitsgetallen
Solvabiliteit
Rentabiliteit
Kengetallen brutowinst
Bedrijfsvergelijking
Je eigen geld
Persoonlijke zekerheden

Continuïteit

Uitvinden, innoveren of aanpassen
Nederland en internationale handel
Landbouwbeleid in de EU
Zaken doen met mensen uit andere culturen
Positioneringscriteria
Model van Porter
Herpositioneren
Strategie op klantbehoud
Omgaan met klachten
Netwerken
Reorganiseren
Arbeidsovereenkomst beëindigen
Overname in grote lijnen
Overname en de belastingdienst
Samenwerken
Advies bij overname
Mogelijkheden tot bedrijfsbeëindiging
Wet Schuldsanering Natuurlijke Personen (WSNP)
Leverancier failliet
Aandachtspunten bij verkoop of beëindiging
Arbeidsmigranten
Ondernemen in het buitenland

REKENEN

Ijsfabriek

Hoofdstuk 1 IJsfabriek - Fabriek

IJsfabriek - Fabriek
IJsfabriek - IJs maken
IJsfabriek - Geitenmelk
IJsfabriek - Aardbeien
IJsfabriek - IJs gezond?
IJsfabriek - IJssalon
IJsfabriek - Werken met Ijs
IJsfabriek - Van alles wat

Rekenmodule

Hoofdstuk 1 Rekenmodule

Rekenmodule - Getallen
Rekenmodule - Breuken
Rekenmodule - Procenten en verhoudingen
Rekenmodule - Tijd
Rekenmodule - Geld
Rekenmodule - Lengte en schaal
Rekenmodule - Oppervlakte
Rekenmodule - Inhoud
Rekenmodule - Tabellen, diagrammen en formules