

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, Meise of Vilvoorde. Voor de beroepsvakken kan je terecht in Halle, Meise, Merchtem of Vilvoorde.

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

Opleiding Polyvalent verkoper

In de beroepsopleiding Polyvalent Verkoper leer je verkopen met de glimlach. Droom je van een afwisselende job? Hou je van contact met klanten? Wil je goed leren verkopen? Dan is deze opleiding écht iets voor jou. In combinatie met de opleiding AAV leidt deze opleiding naar een diploma secundair onderwijs.

Wat ga ik leren?

- klanten informeren en overtuigen;
- verkoop- en merchandisingtechnieken toepassen;
- conflicten met klanten correct afhandelen;
- diefstalpreventietechnieken toepassen met inachtnaam van de wetgeving inzake de bevoegdheden van het winkelpersoneel en de rechten van klanten;
- instaan voor service, naverkoop en klachtenbehandeling;
- de kassa bedienen;
- rekken aanvullen en onderhouden;
- de productbehandelingscyclus administratief en logistiek correct afhandelen;
- de organisatie van de distributiesector kennen;
- verkopen in een e-commerce omgeving.

Modules

- **Aanvuller**

In deze module leert de cursist rekken aanvullen en onderhouden, prijsaanduidingen controleren en klanten helpen met informatieve vragen

- **Conflicthantering en klachtenbehandeling**

In deze module leert de cursist conflicten met klanten vermijden, correct omgaan met conflicten en klachten van klanten correct afhandelen. Vooral de communicatie met klanten staat in deze module centraal.

- **Diefstalpreventie**

In deze module leert de cursist diverse technieken hanteren om diefstal te voorkomen. Hij leert ook verdachte klanten detecteren en op een correcte manier ingrijpen.

- **Dienst na verkoop**

In deze module leert de cursist de dienst na verkoop verzekeren, rekening houdend met de van toepassing zijnde wetgeving en bedrijfsinterne procedures inzake garantie, betalingskrediet en terugnameplicht. In deze module ligt de nadruk eerder op de administratieve afhandeling.

- **E-verkoop**

In deze module leert de cursist als verkoper optreden in een e-commerce context.

- **Kassier**

In deze module leert de cursist de kassa opstarten, bedienen en afsluiten. Hij leert ook de kassaomgeving onderhouden en producten inpakken.

- **Klantencontacten**

In deze module leert de cursist met klanten omgaan. Hij leert hierbij aandacht hebben voor het eigen uiterlijk en de eigen kledij. Hij hanteert hierbij een eerste en tweede moderne vreemde taal minimum op een niveau A1 van het Europees Referentiekader voor Talen (ERK).

- **Organisatie van de distributie**

In deze module maakt de cursist kennis met de structuur van de distributiesector en met de verschillende settings waarin een verkoper kan tewerkgesteld worden.

- **Productbehandeling**

In deze module leert de cursist geleverde artikelen controleren, opslaan en/of uitstallen en desgevallend tegen diefstal beveiligen. Hij leert de verschillende stappen ook administratief correct verwerken en leert meewerken aan het opmaken van de inventaris.

- **Verkooptechnieken**

In deze module verwerft de cursist de nodige communicatieve en verkooptechnische vaardigheden om klanten te informeren en tot kopen aan te zetten.

- **Werkplekieren voor een polyvalent verkoper**

In deze module leert de cursist de werkzaamheden van een aanvuller, kassier en/of verkoper in een praktijksituatie uitvoeren. Hij leert omgaan met een specifieke beroepscontext en bedrijfscultuur.

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 520 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 februari
- **CVO Semper campus Vilvoorde** Lange Molensstraat 4,1800 Vilvoorde
Start in februari

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 de knepen van het vak en word een succesvol verkoper!