

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

- **Kassier**
In deze module leert de cursist de kassa opstarten, bedienen en afsluiten. Hij leert ook de kassaomgeving onderhouden en producten inpakken.
- **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.
- **E-verkoop**
In deze module leert de cursist als verkoper optreden in een e-commerce context.
- **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.
- **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).
- **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.
- **Productbehandeling**
In deze module leert de cursist geleverde artikelen controleren, opslaan en/of uitstellen 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.
- **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.
- **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.

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

Het modeltraject duurt 1 jaar en gaat door in dagonderwijs. Er is een stage van 2 weken voorzien op het einde van de opleiding. De lessen gaan door van 8u30 tot 12u en van 12u45 tot 16u45.

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?

- **CVO Halle GO!GLTT A.** Demaeghtlaan 40,1500 Halle
Start in september en februari

Vrijstellingen

Inschrijven kan door naar een infomoment te komen of op afspraak in de school. Voor meer informatie kan je terecht op het telefoonnummers: 02 362 03 39 ,of via mail info@gltt.be

Leer de knepen van het vak en word een succesvol verkoper!