|  |
| --- |
| **COMPETENTIEPROFIEL: VERKOPER** |
| ***Kennis en betekenisvolle ervaring:***  - MBO 4 werk- en denkniveau (richting sales);  - diepgaande kennis van het assortiment;  - kennis van gehanteerde procedures en werkmethoden;  - enige jaren relevante werkervaring in een vergelijkbare functie. |
| ***Competenties / gedragsvoorbeelden:***  Genoemde competenties en gedragsvoorbeelden zijn suggesties voor gewenst gedrag voor een adequate uitoefening van de referentiefunctie.  *Relaties bouwend en netwerkend (4):*  - slaagt erin verschillende methoden te hanteren om contact te leggen en te onderhouden met bestaande en nieuwe relaties.  *Overtuigend en beïnvloedend (4):*  - is in staat de zienswijze van medewerkers/opdrachtgevers/klanten te beïnvloeden door met gezag te spreken, argumenten aan te voeren, te onderbouwen of te weerleggen en gevoelens daarbij te betrekken.  *Communicerend (4):*  - beheerst voldoende technieken en vaardigheden om een essentiële boodschap over een willekeurig onderwerp over te brengen op een publiek;  - is in staat structuur te brengen in een betoog met het oog op doel en publiek en daarbij een passende stijl en taalgebruik te hanteren;  - is in staat zijn kennis en ervaring toe te passen en die met anderen te delen en over te dragen waar nodig.  *Analyserend (4):*  - is in staat betrouwbare informatiebronnen te selecteren, ze met elkaar te vergelijken en op basis daarvan verbetervoorstellen te doen voor zijn werkzaamheden.  *Ondernemend en commercieel handelend (4):*  - is alert op trends en vertaalt deze naar kansen voor de organisatie;  - schat de commerciële potentie in. |