|  |
| --- |
| **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. |