

Onthaal, Organisatie en Sales

3e graad

ARBEIDSMARKT



Onthaal, Organisatie en Sales

De derde graad Onthaal, Organisatie en Sales is een praktische richting voor wie geboeid is door de werking van een onderneming. In deze richting ontwikkelen we competenties m.b.t. onthaal- en verkoopactiviteiten. Hierbij zijn communicatieve en sociale vaardigheden van groot belang. We leren op een professionele manier communiceren met klanten en bezoekers. Daarnaast komen digitale vaardigheden aan bod aangezien we de documenten- en informatiestroom van een bedrijf bekijken en verwerken.

VAKKEN	5e	6e
--------	----	----

ALGEMENE VORMING

Godsdienst	2	2
Maatschappelijke Vorming	2	2
Lichamelijke Opvoeding	2	2
Wiskunde	2	2

TALENVORMING

Nederlands	2	2
Frans	2	2
Engels	2	2
Duits	1	1

SPECIFIEKE VORMING

Onthaal, Organisatie en Sales	6	3
Onthaal en Organisatie	5	6
Marketing en Sales	2	2
Visual Merchandising	2	1
Blokstage	4	7

TOTAAL LESUREN	28	26
-----------------------	-----------	-----------



Een oud-leerlinge aan het woord:

“Door de wekelijkse retailstage in deze richting had ik zin om te gaan werken na het afstuderen in de Jozefienen. Ik ben dan al snel gestart in de Sales. Als accountmanager ben ik verantwoordelijk voor mijn klantenbestand en de verkoop. Zowel de administratieve ict-taken als de leerstof van verkoop gebruik ik nog dagelijks om mijn verkoopcijfers te behalen. Tijdens de stages leerde ik omgaan met klanten en ontdekte ik mijn sociaal en commercieel talent. Mijn job is heel uitdagend en ik zal de mooie momenten bij de Jozefienen altijd blijven koesteren.”

FREYA D’HOORE – ACCOUNTMANAGER BUILDING BLOCKS

Deze studierichting zal je meer inzicht geven in de werking van ondernemingen. We bekijken de verkoop en de marketing in de retailsector alsook artikel-presentaties en het winkelinterieur, we leren klanten onthalen en informeren en voeren administratieve taken uit in een business to consumer omgeving. Hierbij komen ook de nodige ICT-vaardigheden aan bod.

Al deze competenties en vaardigheden oefen je grondig in tijdens de stages.



Praktijkervaring
Organisatie
Onthaal
Sales



1e graad

1	Moderne Ondernemen of Moderne IT
2	Economie en Organisatie [basisoptie Economie en Organisatie met keuzevak IT of Toerisme]

2e graad

D	doorstroom
3-4	Bedrijfswetenschappen
D/A	dubbele finaliteit
3-4	Bedrijf en Organisatie
3-4	Taal en Communicatie
3-4	Toerisme
A	arbeidsmarkt
3-4	Organisatie en Logistiek
3-4	Onthaal en Recreatie

3e graad

D	doorstroom
5-6	Bedrijfswetenschappen
5-6	Bedrijfsondersteunende Informaticawetenschappen
D/A	dubbele finaliteit
5-6	Bedrijfsorganisatie
5-6	Commerciële Organisatie
5-6	Applicatie- en Databeheer
5-6	Toerisme
5-6	Taal en Communicatie

3e graad

A	arbeidsmarkt
5-6	Onthaal, Organisatie en Sales
5-6	Onthaal en Recreatie
Specialisatie	
bs-o	tewerkstellingsgericht
7	Business Support
7	Retailmanagement
7	Gespecialiseerd Recreatiemedewerker

Wie kan starten in deze richting?

De richting situeert zich in het domein 'Handel'. Wie uit de 2e graad Organisatie en Logistiek komt, is prima geschikt voor deze richting. Natuurlijk kan je ook vanuit andere dubbele finaliteit richtingen instromen.

De pijlers van deze richting

In deze richting bieden we een opleiding aan als onthaal- en verkoopmedewerker. Aanvullend leren we administratieve taken uitvoeren in functie van het onthaal van klanten. Alle opgedane kennis en vaardigheden oefen je verder in op stage.

De richtingspecifieke vakken

- Onthaal en Organisatie:** je leert doelgericht communiceren met bezoekers en klanten. We bekijken de organisatie en inrichting van de onthaalruimte. We leren vergaderingen en activiteiten ondersteunen en we voeren ook administratieve handelingen uit in functie van het onthaal. ICT-vaardigheden komen hier eveneens aan bod.
 - Marketing en Sales:** we leren de goederen- en voorraadstroom van een winkel te ondersteunen en bekijken hierbij de organisatie en inrichting van een winkelomgeving. We leren marketingbeslissingen nemen, customer journey en bekijken ontwikkelingen in de retailsector.
- We leren vlot verkopen en klantgerichte service verlenen. We bekijken de ontwikkelingen van e-commerce en leren die toepassen.

- Talen:** het is belangrijk dat je vlot, zakelijk en professioneel kunt communiceren in het Nederlands, Frans en Engels. Ook Duits staat op het programma omdat het een belangrijke handelstaal is.

- Visual Merchandising:** je analyseert het winkelinterieur en -exterieur van verschillende winkelformules. Je hebt aandacht voor commerciële aantrekkelijke artikel-presentaties.

- Stages:** de stages ondersteunen de essentie van de opleiding. Zij geven de leerlingen de kans om de verworven kennis en vaardigheden in de praktijk in te oefenen en vormen een steeds belangrijker wordend onderdeel van de opleiding.



Wat na de 3e graad Office?

Na het 6e jaar behalen de leerlingen hun diploma. Dan kan je werk vinden als receptionist, administratief of commercieel medewerker onthaal of als retailmedewerker. Heel wat leerlingen kiezen er echter ook voor om door te stromen naar een 7e jaar Commercieel Assistent of naar commerciële graduaatsopleidingen.