

Derde graad Verkoop

Profiel

Ben je graag actief bezig?
Ga je graag met mensen om?
Ben je communicatief vaardig?
Zoek je graag informatie op over producten?
Leg je het graag uit?

Vakken

Commerciële vorming: de basisopleiding van elke toekomstige verkoper! Winkelbezoek, verkoopstrainingen, werken met de kassa zorgen voor veel variatie. Je leert de kwaliteit van producten kennen.

Commerciële presentatie: een mooie etalage is al de helft van de verkoop! Je leert zelf smaakvol etaleren.

Talen zijn belangrijk. Er gaat extra aandacht naar luisteren en spreken in het Nederlands, het Frans en het Engels.

Via **stage** maak je kennis met de winkelomgeving: verwerken van winkeladministratie, bedienen en helpen van klanten en afsluiten van een verkoop in de detailhandel of de groothandel.

Deze praktische vorming leidt je op tot bekwame vakmensen. Na een 3^{de} graad kun je dan ook aan de slag in verkoopcentra - als **verkoper, verkoopster of winkelbediende** – of in de **televerkoop**.

In het vak **Seminaries** zorgen de vakdoorbrekende projecten voor een link naar de praktijk. Hier liggen de accenten op het verwerven van vaardigheden en attitudes: vlotheid in de omgang, discretie, accuraatheid en stressbestendigheid.

Uit welke richtingen kan je instappen?

De meeste leerlingen stappen in na een 2^{de} graad Verkoop, een logische overgang.
De instap is ook haalbaar vanuit de 2^{de} graad Handel en Handel-Talen. Je vindt er een gelijkaardige omgeving, maar dan praktischer gericht.
De instap is haalbaar vanuit enkele andere studierichtingen van de 2^{de} graad Technisch Secundair Onderwijs mits motivatie en aanleg voor vaardigheden in de verkoopwereld.

Wat na de derde graad Verkoop?

Op het einde van 6^{de} Verkoop krijg je het Getuigschrift van de 3^{de} graad Secundair Onderwijs.

Na een 3^{de} graad kun je aan de slag in verkoopcentra - als **verkoper, verkoopster of winkelbediende** – of in de **televerkoop**.