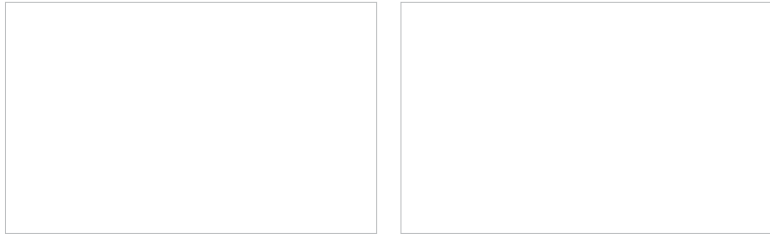


Verantwoordingsinformatie, behorend bij het  
kwalificatiedossier mbo:

## Commercie

Kwalificaties

- » **Commercieel medewerker**
- » **Contactcenter medewerker**
- » **Intercedent**
- » **(Junior) accountmanager**
- » **Assistent-manager internationale handel**
- » **Vestigingsmanager groothandel**



Penvoerder: Sectorkamer handel

Ontwikkeld door: Kenniscentrum Handel en ECABO in samenwerking met vertegenwoordigers van de branches en het middelbaar beroepsonderwijs

Gelegitimeerd door: Bestuur van Kenniscentrum Handel

Gelegitimeerd door: Bestuur ECABO op advies van de Paritaire commissie beroepsonderwijs bedrijfsleven ECABO

Op: 10-04-2014

Op: 19-02-2014

## Inhoudsopgave

Het kwalificatiedossier kan een verwijzing bevatten naar de volgende (verantwoordings-)informatie. Dit is geen onderdeel van de kwalificatie-eisen.

<b><u>Verantwoordingsinformatie</u></b> .....	4
<b><u>1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)</u></b> .....	4
<b><u>2. Arbeidsmarktinformatie</u></b> .....	4
<b><u>3. Trends en ontwikkelingen</u></b> .....	5
<b><u>4. Wettelijke beroepsvereisten</u></b> .....	5
<b><u>5. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen</u></b> .....	5
<b><u>6. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs</u></b> .....	10
<b><u>7. Onderhoudsagenda</u></b> .....	10
<b><u>8. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie</u></b> .....	11
<b><u>9. Betrokkenen</u></b> .....	11
<b><u>10. Verblijfsduur 4 jarig</u></b> .....	12
<b><u>11. Aanvullende informatie</u></b> .....	12
<b><u>12. Certificeerbare eenheden</u></b> .....	12

# Verantwoordingsinformatie

## 1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)

Het kwalificatiedossier Commercie is gebaseerd op de volgende beroepscompetentieprofielen:

- [BCP Verkoper binnendienst houthandel](#)
- [BCP Assistent-manager internationale handel binnendienst](#)
- [BCP Commercieel medewerker binnendienst](#)
- [BCP Commercieel medewerker buitendienst](#)
- [BCP Contactcenter medewerker 2013\\_def](#)
- [BCP Intercedent maart 2013\\_def](#)
- [BCP Verkoopmedewerker showroom](#)
- [BCP Vestigingsmanager groothandel](#)
- [BCP Assistent-manager internationale handel buitendienst](#)
- [BCP Commercieel medewerker binnendienst ECABO](#)
- [BCP \(Junior\) accountmanager ECABO](#)
- [Technisch commercieel medewerker textiel](#)

## 2. Arbeidsmarktinformatie

Kwalitatieve toelichting Commercieel medewerker/(Junior) accountmanager

Voor Commercieel medewerkers en (Junior) accountmanagers zijn de kansen op de arbeidsmarkt nog steeds goed. De recessie heeft voornamelijk geen negatieve invloed op de werkgelegenheid. Commerciële bedrijven verwachten dat er nog voldoende arbeidsmarktperspectief zal zijn voor de medewerkers op mbo-niveau. De arbeidsmarktmonitor geeft hetzelfde beeld te zien. De kans op werk is tot eind 2017 het gunstigst voor de gediplomeerden van een commerciële opleiding op niveau 3 en (Junior) accountmanager (niveau 4). Raadpleeg voor actuele informatie de websites [www.kansopwerk.nl](http://www.kansopwerk.nl) en [www.kansopstage.nl](http://www.kansopstage.nl).

Het aantal studenten dat de opleiding Commercieel medewerker volgt binnen de groothandel nam sterk toe van 1.900 studenten in 2010 tot ruim 2.500 studenten in 2012, maar is in 2013 afgenomen tot ruim 2.300 studenten. Het grootste deel (93%) volgt de BOL-opleiding. Voor hen zijn meer dan voldoende leerplaatsen beschikbaar. Het aantal gediplomeerden neemt nog wel toe. Twee derde van de bijna 1.200 gediplomeerden in 2013 kiest voor een vervolgopleiding op het mbo. De rest gaat op zoek naar een baan. Het aantal vacatures neemt mede door de economische crisis af, maar is nog altijd ruim voldoende; van de ruim 8.000 vacatures in 2012 is bijna de helft (46%) geschikt voor recent gediplomeerden met weinig tot geen werkervaring. Van alle gediplomeerden die beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt werken vier op de tien anderhalf jaar na diplomering meer dan 12 uur. Van deze groep werkt ruim drie kwart minimaal op zijn of haar opleidingsniveau en ruim de helft in het verlengde of een verwante richting van de gevolde opleiding.

Het aantal studenten van de populaire opleiding (Junior) accountmanager in de groothandel is de afgelopen schooljaren sterk toegenomen tot bijna 1.600 studenten in 2013. Zij volgen bijna allemaal de BOL-opleiding. Er zijn voor deze opleiding onvoldoende leerbedrijven om alle studenten gelijktijdig te voorzien van een leerplaats. Momenteel zijn er (nog) wel voldoende vacatures beschikbaar voor recent gediplomeerden, maar op termijn kan het door een sterke toename van gediplomeerden wel lastiger worden om een baan te vinden. Een groot deel (58%) vervolgt echter zijn studieloopbaan op het hbo.

Kwalitatieve toelichting Contactcenter medewerker

Het arbeidsmarktperspectief van de contactcenter medewerkers is goed en wordt mede positief beïnvloed door toename van mogelijkheden van klanten om contact te hebben met de organisatie, op zelf te kiezen tijdstippen (multi-channel). Ook beseffen organisaties meer en meer dat zij transparant moeten zijn in hun dienstverlening. Veel mensen zien het werken in een contactcenter nog als "bijbaan" maar dit perspectief wordt door de huidige ontwikkelingen steeds verder bijgesteld. Een positief punt voor toekomstige contactcenter medewerkers is dat de opleiding meestal plaatsvindt in een BBL-traject waarbij deelnemers leren en werken combineren en tijdens hun mbo-opleiding dus al salaris ontvangen. Raadpleeg voor actuele informatie de websites [www.kansopwerk.nl](http://www.kansopwerk.nl) en [www.kansopstage.nl](http://www.kansopstage.nl).

Kwalitatieve toelichting Intercedent

De manier waarop de Intercedent zijn taken uitvoert in 2020 zal wezenlijk verschillen van de aanpak van vandaag. Dit wordt veroorzaakt door vijf breed in de branche herkende ontwikkelingen, te weten: Technologie, Druk van de klant, Veranderende arbeidsmarkt, Globalisering en Veranderend dienstenpakket. De technologische ontwikkelingen en met name het gebruik van social media wordt het sterkst herkend als ontwikkeling waarvoor nieuwe kennis en nieuwe werkwijzen nodig zullen zijn. De arbeidsmarkt wordt hierdoor naar verwachting transparanter en dit leidt tot innovatieve, meer op de doelgroepen gespecialiseerde intercedenten.

Kwantitatieve gegevens over kansen op de arbeidsmarkt en/of kans op stage is voor de Intercedent (nog) niet voorhanden. De kwalificatie maakt nu nog (2014) deel uit van het kwalificatiedossier Medewerker personeel en arbeid. Raadpleeg voor actuele gegevens voor deze kwalificatie [www.kansopwerk.nl](http://www.kansopwerk.nl) en [www.kansopstage.nl](http://www.kansopstage.nl).

Kwalitatieve toelichting Assistent-manager internationale Handel

Het aantal studenten dat de opleiding Assistent-manager internationale handel volgt is toegenomen van bijna 400 studenten in 2011 tot bijna 600 studenten in 2013. Voor deze groep studenten zijn landelijk meer dan voldoende leerplaatsen beschikbaar. In sommige regio's is er een tekort. De kansen op de arbeidsmarkt zijn echter beperkt. Slechts één op de vijf vacatures is geschikt voor recent gediplomeerden. Een groot deel van de studenten (63%) stroomt dan ook door naar een hbo-opleiding. Van alle

gediplomeerden die beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt werken zeven op de tien een jaar na diplomering meer dan 12 uur.

Kwalitatieve toelichting Vestigingsmanager Groothandel

De opleiding Vestigingsmanager groothandel telt het hoogst aantal studenten van alle groothandelopleidingen (bijna 2.700 studenten in 2013). Zij volgen bijna allemaal de BOL-opleiding. Het aantal leerplaatsen is gering. Studenten moeten dan ook veel moeite doen om een leerplaats te vinden. Ondanks dat maar een op de vijf vacatures geschikt is voor recent gediplomeerden, zijn er voor deze groep voldoende vacatures beschikbaar. Dit komt mede doordat twee derde van de gediplomeerden kiest voor een vervolgopleiding op het hbo. Van alle gediplomeerden die beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt werkt ruim een kwart anderhalf jaar na diplomering meer dan 12 uur. Van deze groep werkt drie kwart minimaal op zijn of haar opleidingsniveau en ruim de helft in het verlengde of een verwante richting van de gevolgde opleiding.

## 3. Trends en ontwikkelingen

### Wetgeving en regelgeving

Er is geen specifieke wet- en regelgeving van toepassing voor het uitoefenen van de beroepen binnen het beschreven commerciële beroepenveld. Wanneer de organisatie daarom vraagt, moeten medewerkers binnen het commerciële beroepenveld zich conformeren aan diverse branchecodes en specifieke wet- en regelgeving.

### Ontwikkelingen in de beroepsuitoefening

Binnen organisaties wordt veel nadruk gelegd op klantgerichtheid en service verlenen. Medewerkers binnen het commerciële beroepenveld worden steeds meer het visitekaartje van het bedrijf. Klantbinding staat centraal. Om de klantbinding te versterken verschuift binnen organisaties de verkoopafdeling (binnendienst) veelvuldig van de back office naar de front office. Ook medewerkers binnendienst moeten daarom communicatief vaardiger worden. Individualisering neemt steeds verder toe. Collectief is uit en maatwerk is in. De medewerker moet vaker kunnen inspelen op de behoefte van de klant aan individuele keuzemogelijkheden. De 24-uurs economie vraagt om constante bereikbaarheid. Innovatieve marketing- en verkoopvormen worden steeds vaker ingezet, evenals internet gerelateerde werkzaamheden en moderne communicatiemiddelen. De medewerker moet daarom zeer vaardig zijn in het omgaan met veranderingen wat betreft de gebruikte media(kanalen) en technologische toepassingen.

## 4. Wettelijke beroepsvereisten

n.v.t.

## 5. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen

Algemeen:

Voor de profielen op niveau 3 is beheersing van ten minste één moderne vreemde taal noodzakelijk. Bij Commercieel medewerker kan gekozen worden uit Engels of Duits, bij het beroep Contactcenter medewerker uit Engels, Duits, Frans of Spaans.

Wat betreft Engels geldt dat voor alle profielen op niveau 4 voor deze taal op onderdelen een hoger beheersingsniveau dan het generieke noodzakelijk is om het beroep goed te kunnen uitvoeren.

Wat betreft de profielen (Junior) accountmanager en Assistent-manager internationale handel is ook beheersing van een tweede moderne vreemde taal noodzakelijk voor het beroep.

Verantwoording Commercieel medewerker:

Engels of Duits

- Luisteren: B1
- Lezen: B1
- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: A2
- Schrijven: A2

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten en gesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie, rapporten en informatie op websites.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens het informeren en/of adviseren

van de klant.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Beantwoordt e-mails e.d. en vult formulieren in met betrekking tot het vakgebied.

Verantwoording Contactcenter medewerker:

Engels, Duits, Frans of Spaans

- Luisteren: B1
- Lezen: B1
- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: A2
- Schrijven: A2

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie, rapporten en informatie op websites.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens het telefonisch presenteren van producten en/of diensten.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Beantwoordt e-mails e.d. en vult formulieren in met betrekking tot het vakgebied.

Verantwoording Intercedent:

Engels

- Luisteren: B1
- Lezen: B1
- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: B1
- Schrijven: B1

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten, vergaderingen en klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie en rapporten.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens het telefonisch presenteren van diensten.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Schrijft presentaties, stelt mailings op en vult (zakelijke) formulieren in.

Verantwoording (Junior) accountmanager:

Engels

- Luisteren: B1
- Lezen: B1
- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: B1
- Schrijven: B1

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten, vergaderingen en klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie, rapporten, websites e.d.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens presentaties en het informeren en/of adviseren van de account.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Schrijft presentaties, stelt mailings op en vult (zakelijke) formulieren in.

#### Een tweede moderne vreemde taal

- Luisteren: A2
- Lezen: B1
- Gesprekken voeren: A2
- Spreken: A2
- Schrijven: A2

De keuze voor het niveau A2 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten en vergaderingen.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie en rapporten.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens presentaties en het informeren en/of adviseren van de account.

De keuze voor het niveau A2 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Beantwoordt e-mails en vult (zakelijke) formulieren in.

#### Verantwoording Assistent-manager internationale handel:

##### Engels

- Luisteren: B2
- Lezen: B2
- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: B1
- Schrijven: B1

De keuze voor het niveau B2 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten, vergaderingen en klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B2 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie, rapporten, websites e.d.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens presentaties en het informeren en/of adviseren van de account.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Schrijft presentaties, stelt mailings op en vult (zakelijke) formulieren in.

#### Een tweede moderne vreemde taal

- Luisteren: B1
- Lezen: B1
- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: B1
- Schrijven: B1

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten, vergaderingen en klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie, rapporten, websites e.d.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens presentaties en het informeren en/of adviseren van de account.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Schrijft presentaties, stelt mailings op en vult (zakelijke) formulieren in.

#### Verantwoording Vestigingsmanager groothandel:

##### Engels

- Luisteren: B1
- Lezen: B1

- Gesprekken voeren: B1
- Spreken: B1
- Schrijven: B1

De keuze voor het niveau B1 in het domein Luisteren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Luistert naar feitelijke informatie over onderwerpen uit het vakgebied bijv. tijdens bijeenkomsten, vergaderingen en klantgesprekken.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Lezen is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Leest feitelijke teksten over onderwerpen uit het vakgebied bijv. correspondentie, rapporten, websites e.d.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Gesprekken voeren is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Regelt zaken en onderhoudt sociale contacten tijdens werkcontacten, netwerken, (telefonische) verkoopgesprekken etc.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Spreken is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Geeft een eenvoudige uiteenzetting over een bekend onderwerp van het vakgebied bijv. tijdens presentaties en het informeren en/of adviseren van de account.

De keuze voor het niveau B1 in het domein Schrijven is gebaseerd op het voorkomen van o.a. de volgende taalactiviteiten:

- Schrijft presentaties, stelt mailings op en vult (zakelijke) formulieren in.

## Commercieel medewerker

Engels of Duits					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x	x		
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

## Contactcenter medewerker

een MVT naar keuze					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x	x		
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

## Intercedent

Engels					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x	x	x	x
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x



## (Junior) accountmanager

Engels					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x	x	x	x
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

een tweede MVT					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1		x			
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

## Assistent-manager internationale handel

Engels					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2	x	x			
B1	x	x	x	x	x
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

een tweede MVT					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x	x	x	x
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

## Vestigingsmanager groothandel

Engels					
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreeken	Schrijven
C2					
C1					
B2					
B1	x	x	x	x	x
A2	x	x	x	x	x
A1	x	x	x	x	x

## 6. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs

Het beroep Commercieel medewerker kan op de arbeidsmarkt als opstap dienen naar een hogere verkoopfunctie, zoals verkoopleider of (junior) accountmanager en soms naar (commerciële) functies op het gebied van marketing, communicatie en/of binnen het bank- en verzekeringswezen. Een andere verticale doorgroei mogelijkheid is het beroep assistent-manager internationale handel en vestigingsmanager groothandel (binnen de groothandel en internationale handel).

De horizontale loopbaanmogelijkheden binnen een contactcenter liggen voornamelijk in andersoortige en complexere projecten. De verticale loopbaanmogelijkheden binnen een contactcenter zelf zijn beperkt: de Contactcenter medewerker kan doorgroeien naar de functie van teamleider. Buiten een contactcenter liggen ook mogelijkheden voor de contactcenter medewerker met name in servicegerichte en commerciële functies, zoals een commerciële binnendienstfunctie.

Voor de intercedent kan doorgroeien naar de functie van senior-intercedent, assistent vestigingsmanager of vestigingsmanager. Een gediplomeerde intercedent kan een hbo-opleiding gaan volgen bijvoorbeeld Personeel en arbeid/HRM, Rechten, Management Economie en Recht, maar ook de opleiding Commerciële economie komt in aanmerking.

De (junior) accountmanager kan doorgroeien naar de functie van (senior) accountmanager en regiomanager. Een gediplomeerde (junior) accountmanager kan een hbo-opleiding gaan volgen. Met name de opleiding Commerciële economie, Small business en Retailmanagement en de hbo-afstudeerrichting Sales- en accountmanagement komen in aanmerking.

Op de arbeidsmarkt heeft de assistent-manager internationale handel de mogelijkheid door te stromen naar (assistent) exportmanager. Binnen het hbo-onderwijs is International Business and Languages of een soortgelijke opleiding een logische vervolgopleiding.

Op de arbeidsmarkt en binnen het hbo-onderwijs heeft de vestigingsmanager de mogelijkheid door te stromen naar regiomanager of verkoopleider. Een gediplomeerde vestigingsmanager kan een hbo-opleiding gaan volgen. Met name de opleiding Commerciële economie, Small business en Retailmanagement en de hbo-afstudeerrichting Sales- en accountmanagement komen in aanmerking.

## 7. Onderhoudsagenda

Onderwerp	Actie	Wie	Wanneer
Onderhoud en beheer	Onderhouden en beheren van het kwalificatiedossier	Tot medio 2015 door de penvoerende KBB's, daarna door SBB	Vanaf moment van vaststelling door het ministerie van OCW
Evalueren uitvoerbaarheid van het profiel Vestigingsmanager groothandel	- Kerntaak 1: In overleg met bedrijfsleven en onderwijs moet gekeken worden naar de werkprocessen. Het onderwijs geeft aan dat werkproces 1 en 2 bij elkaar gevoegd kan worden (commercieel en financieel plan): in vervolg daarop moet ook gekeken worden of handelingen rondom het bewaken van de financiële situatie in een apart werkproces of bij een ander werkproces - Kerntaak 2: in overleg met bedrijfsleven en onderwijs moet gekeken worden naar werkproces 2, 3, 4 en 5. Het onderwijs geeft aan dat het beheer van de goederenstroom in één werkproces te summier is omschreven in vergelijking met de grootte en uitgebreidheid van werkprocessen	Tot medio 2015 door de penvoerende KBB's, daarna door SBB.	Vanaf moment van vaststelling door het ministerie van OCW.

	rondom begeleiden van medewerkers en uitvoering personeelsbeleid.		
Evaluëren beschrijving van de eisen van MVT in het dossier volgens het format.	Scholen en bedrijfsleven ondervragen of de eisen ten aanzien van MVT eenduidig en herkenbaar (uitvoerbaar en examineerbaar) in het dossier zijn opgenomen.	Tot medio 2015 door de penvoerende KBB's, daarna door SBB.	Vanaf moment van vaststelling door het ministerie van OCW.
Evaluëren Inspectietoezicht op titels van kerntaken en werkprocessen.	Op basis van het niveau van de beroepsbeoefenaren op niveau 4 zijn de titels van kerntaken en werkprocessen bepaald. In de omschrijving van werkprocessen, resultaat en gedrag is een nadere invulling gegeven van het gevraagde niveau van de beginnend beroepsbeoefenaar. Wanneer het Inspectietoezicht deze titels als enig leidraad zal nemen, zal worden bekeken of de titels aangepast dienen te worden.	Tot medio 2015 door de penvoerende KBB's, daarna door SBB.	Vanaf moment van vaststelling door het ministerie van OCW.

## 8. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie

Categorie	Kruis aan welke categorie van toepassing is :	Omschrijving
Categorie 1: Nieuw dossier		Dit dossier zat voorheen niet in de kwalificatiestructuur. Nadere toelichting is niet nodig.
Categorie 2: Nieuwe elementen	x	Dit betreft sterk gewijzigde dossiers waarop de Toetsingskamer een ingangstoets heeft uitgevoerd. Er is sprake van nieuwe of samengevoegde kwalificaties, certificeerbare eenheden, bcp's, etc. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 3: Wijzigingen		Er zijn zaken gewijzigd in een bestaand dossier. Bijvoorbeeld inhoudelijke wijzigingen in de kerntaakbeschrijving of de werkprocessen. Ook kleinere wijzigingen, zoals het toevoegen van matrices voor rekenen/wiskunde, het herstellen van spelfouten, herformuleringen die geen betekenisverschillen inhouden en beperkte tekstuele wijzigingen vallen hieronder. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 4: Ongewijzigd		Dossier is volledig ongewijzigd. Nadere toelichting is niet nodig.

In dit dossier zijn drie extra kwalificaties opgenomen, namelijk:

- Assistent-manager internationale handel (gebaseerd op de twee kwalificaties Assistent-manager internationale handel binnendienst en Assistent-manager internationale handel buitendienst)
- Vestigingsmanager groothandel (afkomstig uit het dossier Manager handel)
- Intercedent (afkomstig uit het dossier Personeel en arbeid)

In dit dossier wordt geen onderscheid meer gehanteerd tussen de Commercieel medewerker binnendienst en Commercieel medewerker buitendienst.

Aan dit dossier liggen geactualiseerde BCP's ten grondslag.

## 9. Betrokkenen

Dit kwalificatiedossier is ontwikkeld door ontwikkelaars van ECABO, sector Commerciële beroepen en ontwikkelaars van Kenniscentrum Handel (KCH), Team Kwalificeren & Competenties, met vertegenwoordigers van de branches en het middelbaar beroepsonderwijs.

Gedurende het ontwikkelproces zijn de afgevaardigden van de Paritaire Commissie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven van KCH, de Paritaire Commissie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven en de Sectorraad Commercieel van ECABO betrokken.

Voor de ontwikkeling van dit dossier met nieuwe elementen en het omzetten naar het herziene format zijn de vertegenwoordigers vanuit de Paritaire commissies, de Sectorraad, het bedrijfsleven en BTG's (ESB&I en Handel) verenigd in de Stuurgroep Commercieel. In opdracht van deze stuurgroep zijn expertmeetings met het bedrijfsleven en docentenbijeenkomsten georganiseerd.

Gebruikerspanel ECABO 2013

Voor elk dossier heeft ECABO in 2013 i.s.m. de Btg ESB&I en Stichting Praktijkleren het curriculuminstrument toegepast. In schoolsessies waaraan in totaal 28 verschillende roc's, 393 docenten en 146 regionale praktijkleiders hebben deelgenomen is een uitspraak gedaan of van de voorliggende kwalificatiedossiers daadwerkelijk onderwijs te maken is én of examinering mogelijk is. Aanvullend hierop is voor vrijwel elk dossier door werkgroepen (met vertegenwoordigers van de roc's die deelgenomen hebben aan

de hiervoor genoemde schoolsessies) een voorbeeldcurriculum opgeleverd. Voor voorliggend dossier geldt dat 6 teams van docenten en praktijkopleiders met behulp van het curriculuminstrument hun mening hebben gegeven over de uitvoerbaarheid van het kwalificatiedossier en de twee profielen Commercieel medewerker en (Junior) accountmanager. Op 26 november 2013 is de werkgroep curriculuminstrument Commercieel bijeen geweest: de beoordelingen van de werkgroepleden van de uitvoerbaarheid van het kwalificatiedossier Commercie waren 7, 9 en 7.

Ten behoeve van het vergroten van het materieel draagvlak is op 17 januari 2014 door ECABO en KC Handel een gebruikerstest georganiseerd. De deelnemers aan deze gebruikerstest en de uitkomsten daarvan zijn opgenomen in de verslaglegging (zie brondocumentatie van het dossier).

De resultaten van de gebruikerstest zijn in de Stuurgroep Commercieel op 23 januari 2014 besproken, waarna de stuurgroep een positief advies heeft afgegeven voor het dossier.

Aanvullend heeft BTG Handel op 14 februari 2014 een bijeenkomst met het scholenveld georganiseerd voor een nadere bestudering van de profielen Assistent-manager internationale handel en Vestigingsmanager groothandel.

Punten uit de gebruikerstest en de aanvullende bijeenkomst zijn verwerkt, besproken in de stuurgroep en/of geplaatst op de ontwikkel- en onderhoudsagenda.

## **10. Verblijfsduur 4 jarig**

N.v.t.

## **11. Aanvullende informatie**

N.v.t.

## **12. Certificeerbare eenheden**

N.v.t.