

Keuzedeel mbo

## **Mode (geschikt voor niveau 2)**

gekoppeld aan één of  
meerdere kwalificaties mbo

Code

**K0228**

Penvoerder: Sectorkamer handel  
Gevalideerd door: Sectorkamer handel  
Op: 10-11-2015

# 1. Algemene informatie

D1: Mode (geschikt voor niveau 2)

## Studielast

240

## Beroepsvereisten

Nee

## Certificaten

Ja

### Scholingsbehoefte/landelijke herkenbaarheid

Dit keuzedeel is opgesteld o.b.v. deze marktontwikkelingen. Voor werkenden en werkzoekenden is dit keuzedeel een kans om beter voorbereid op deze bewegende markt in te spelen. In 2017 start de branche onderzoek naar een model voor branchecertificering, waarmee praktijkkennis van medewerkers gewaardeerd kan worden, als zij uitstromen met het doel: versterken baankansen. Het keuzedeel mode sluit hierop aan. Het UWV voorspelt voor de komende 3 jaar lichte groei aan vacatures door de aantrekkende economie, de vraag naar verkoopspecialisten en productkennis is gestegen. Het aantal vacatures in detailhandel is in 2016 gestegen naar 138.000. 45% van deze vacatures bevindt zich in non-food.

### Ingangsdatum certificaat

01-08-2017

### Einddatum certificaat

01-08-2019

## Gekoppeld aan kwalificatie(s)

Zie bijlage op [www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers](http://www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers)

## Toelichting

Dit keuzedeel sluit aan bij verkoopkwalificaties op niveau 2. Het keuzedeel richt zich op de modedetailhandel in uiteenlopende winkelformules in zowel MKB als het GWB. De winkelformules kennen uiteenlopende doelgroepen, zijn divers qua grootte en zijn in te delen in verkoop van eigen merk, multibrandformules en onebrandformules. Het keuzedeel levert niet per definitie een Detex branchecertificaat op, maar biedt hier in samenwerking met Detex wel mogelijkheden voor. (<http://www.detex.nl/mbo/>)

### Relevantie van het keuzedeel

Het keuzedeel Mode (geschikt voor niveau 2) heeft meerwaarde voor studenten die in de modebranche willen gaan werken. In overleg met de branche is gekeken wat medewerkers in de nu en in de toekomst modebranche moeten kunnen en kennen. Op basis hiervan is invulling gegeven aan het keuzedeel en heeft daardoor toegevoegde waarde voor de kansen van de student op de arbeidsmarkt.

### Beschrijving van het keuzedeel

In het keuzedeel Mode staan modespecifieke kennis, vaardigheden en werkzaamheden beschreven die een beginnend beroepsbeoefenaar moet kennen en kunnen om in de modedetailhandel te werken. Er wordt ingegaan op de visual merchandising, het geven van een stylingadvies, het voorbereiden van vermaakwerkzaamheden en het zien en vertalen van kansen naar de modeonderneming.

### Branchevereisten

Nee

### Aard van keuzedeel

Verdiepend

## 2. Uitwerking

### D1-K1: Voert modespecifieke winkelwerkzaamheden uit

#### Complexiteit

Van de beroepsbeoefenaar wordt gevraagd dat zij per situatie een afweging maakt hoe zij het beste kan handelen in relatie tot de klant. Dit komt doordat de modedetailhandel zich kenmerkt door een grote diversiteit aan klanten (met verschillende behoeften, koopintenties, etc.), nadruk op persoonlijke verkoop en de 'must' om up-to-date blijven met (collectie)ontwikkelingen en deze in te brengen in het werk. Hiervoor gelden nauwelijks standaardwerkwijzen en worden de werkzaamheden in directe relatie met de klant veelal naar eigen inzicht uitgevoerd binnen het gestelde beleid. Onderdeel van het beleid kan ook maatschappelijk verantwoord en/of duurzaam ondernemen zijn.

Voor de werkzaamheden heeft de beroepsbeoefenaar kennis nodig van imagostyling, assortimentskennis, merkenkennis en kennis van collectiebeheer, kennis van textiele stoffen en materiaaleigenschappen, maatvoering en kennis van pasvormen.

#### Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beroepsbeoefenaar heeft voornamelijk een uitvoerende rol. Ze neemt verantwoordelijk voor haar eigen takenpakket.

De beroepsbeoefenaar voert het merendeel van haar werkzaamheden in overleg met haar leidinggevende uit. Aan haar leidinggevende legt zij verantwoording af.

#### Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Bezit kennis van actuele modetrends
- Bezit kennis van commercieel proces op de winkelvloer
- Bezit kennis van figuurproblemen i.r.t. (aanpassings)mogelijkheden van kleding
- Bezit kennis van het oriëntatie- en aankoopproces binnen de mode
- Bezit kennis van het winkelgedrag in de modebranche
- Bezit kennis van imagostyling
- Bezit kennis van klanttypen
- Bezit kennis van merkenbeleid
- Bezit kennis van modecollectie
- Bezit kennis van mode-etiquette
- Bezit kennis van modetechniek (terminologie, naaitechniek, etc.)
- Bezit kennis van pasvormen
- Bezit kennis van trends en ontwikkelingen in de mode (ook door maatschappelijke ontwikkelingen)
- Bezit kennis van textiele stoffen
- Bezit kennis van materiaaleigenschappen
  
- Kan de winkelpresentatie afstemmen op de behoeften van de doelgroep
- Kan figuuranalyse toepassen
- Kan gebruikelijke IT-hulpmiddelen, programma's en (in store) digitale apparaten toepassen
- Kan modeaanbod aan type klant relateren
- Kan over pasvorm adviseren
- Kan concept serviceverlening toepassen in klantcontact

### D1-K1-W1: Verzorgt visual merchandising

#### Omschrijving

De beroepsbeoefenaar gaat na hoe ze de collectie in de winkel gaat presenteren. Hiervoor selecteert ze kledingstukken en accessoires uit het assortiment en stelt modecombinaties samen. Ze maakt hierbij gebruik van hulpmiddelen voor modepresentaties zoals presentatieplannen, voorschriften van merken, paspoppen en accessoires. Zij varieert in de presentaties door kleur- en stijlcombinaties en andere presentatievormen toe te passen. Vervolgens plaatst ze deze combinaties in de winkel of in de etalage.

#### Resultaat

De visual merchandising richt zich op verhoging van de omzet en een de sfeer en winkelbeeld dat past bij de collectie, het merk en de winkelformule.

#### D1-K1-W1: Verzorgt visual merchandising

##### Gedrag

- toont begrip van merken, collectieopbouw, kleurstellingen en combinatietechnieken en werkt snel en bedreven aan de visual merchandising.

- controleert voortdurend of de staat van de 'visual merchandising' in de winkel aan de eisen van de organisatie en/of merken voldoet, klanten inspireert en de collecties nog compleet/verkoopbaar en onderneemt direct actie door presentaties aan te passen.

De onderliggende competenties zijn: Vakdeskundigheid toepassen, Kwaliteit leveren

#### D1-K1-W2: Geeft de klant stylingadvies

##### Omschrijving

De beroepsbeoefenaar maakt contact met de klant en stelt de klant op zijn of haar gemak. Aan de hand van vragen en observatie analyseert zij de smaak, kledingstijl, gelaat, figuur, etc. van de klant. Ze vraagt wat de klantwens is.

Op basis van de analyse reikt ze mode- en/of kleurcombinaties aan om de klant op ideeën te brengen. Ook toont ze de klant de resultaten van de verschillende combinaties en geeft de klant een beeld van de mogelijkheden als verkoopargument. Daarbij betreft ze mogelijk ook de modetrends en het (ruimere) winkelassortiment op internet. In voorkomende gevallen reikt ze voorbeelden van make-up aan om het totaaladvies uit te breiden.

Ze beantwoordt verder vragen van de klant over pasvorm, merken, alternatieve mogelijkheden, combinaties en geeft praktische informatie over de stoffen/materialen.

##### Resultaat

Het stylingadvies is afgestemd op de persoonlijke stijl en het figuur van de klant.

De klantbenadering, verstrekte warenkennis en het stylingadvies dragen op positieve wijze bij aan het commerciële proces.

##### Gedrag

- achterhaalt op invoelende wijze welke toegevoegde waarde ze de klant kan bieden bij het oriëntatieproces, aankoopproces, gebruik en eventueel terugbrengen van het artikel door: (social) media in de gaten te houden, gastvrijheid te tonen en rekening te houden met de omstandigheden, intimiteit en voorkeur van de klant.

- achterhaalt behoefte van de klant door de juiste vragen te stellen, te kijken naar de uiterlijke kenmerken en te luisteren naar de vraag/behoefte van de klant om daarmee de smaak, gewenste toepassing en budget te achterhalen.

- stemt het aanbod van mode-, make-up- en kleurencombinaties af op de klant en doet klanten passende (vernieuwde) koopsuggesties (eventueel met behulp van instore-technologie) door deze (nieuwe) mode- en kleurencombinaties aan te reiken, creatieve mogelijkheden aan te dragen en de klant een beeld te geven van de opties, modetrends en collectie.

- toont op proactieve wijze begrip van imagostyling, warenkennis, modetrends, merken, collectieopbouw, assortiment, make-up en kleurstellingen bij het geven van een totaaladvies/stylingadvies.

-toont commercieel bewustzijn naar de organisatie toe, door in het contact met de klant handelingen te verrichten die om op korte of lange termijn tot het genereren van traffic kunnen leiden.

De onderliggende competenties zijn: Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen

#### D1-K1-W3: Bereidt vermaakwerkzaamheden voor

##### Omschrijving

De beroepsbeoefenaar gaat na of vermaakwerkzaamheden nodig of gewenst zijn. Ze kijkt of met aanpassingen het artikel beter bij de klant past.

Wanneer dit het geval is bespreekt zij met de klant de wensen met betrekking tot het vermaken van het artikel. Zij legt uit welke mogelijkheden en/of alternatieven er zijn binnen het gestelde organisatiebeleid, wat de voor- en/of nadelen ervan zijn, de deadlines zijn en de kosten bedragen.

Voor het vermaken vraagt ze akkoord aan de klant. Zij neemt de specificaties op en speldt eventueel het kledingstuk af. De specificaties van de vermaakwerkzaamheden noteert of markeert ze op de artikelen en vult ze in op een formulier ter informatie van de coupeuse.

##### Resultaat

De voorgestelde aanpassingen sluiten aan de bij wensen van de klant en de eisen van de organisatie.

De coupeuse weet welke aanpassingen zij moet uitvoeren.

##### Gedrag

- toont pasvorm-, mode- en stijltechnisch inzicht en bij het advies aan de klant over de mogelijkheden tot aanpassing van kleding en stelt aanpassingen voor die bij het type klant en het figuur van de klant passen.

- vormt het kledingstuk op basis van de voorgestelde aanpassingen en speldt het vakkundig, bedreven en accuraat af en houdt hierbij rekening met de mogelijkheden en kenmerken van de stof en/of de pasvorm van het kledingstuk.

- geeft duidelijk en correct de specificaties voor het vermaken weer op het formulier.

- geeft helder aan de klant weer wat de mogelijkheden binnen de organisatie, kosten en tijdsduur van het vermaken van de kleding zijn en helpt zo de klant een gedegen keuze te maken.

- werkt ordelijk en systematisch en houdt voortdurend de kwaliteit van het werk in de gaten.

De onderliggende competenties zijn: Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Kwaliteit leveren

#### D1-K1-W4: Denkt mee met de modeonderneming

##### Omschrijving

De beroepsbeoefenaar volgt trends en ontwikkelingen in de modebranche en gaat na wat voor invloed deze hebben op haar eigen werk en/of de winkel waarin ze werkt.

Daarnaast bekijkt ze welke veranderingen er zijn op het terrein van styling, mode, make-up en/of kleur en bepaalt op basis hiervan op welke vlakken ze nog kennis nog moet vergaren om klanten een goed totaal/stylingadvies te kunnen geven. Hiervoor onderneemt ze actie door bijvoorbeeld vakliteratuur te lezen, informatie te verzamelen via digitale kanalen, vakinhoudelijke trainingen te volgen en/of mode-events/beurzen te bezoeken.

##### Resultaat

Inzicht in mogelijke kansen om zichzelf en/of de modewinkel te verbeteren .

##### Gedrag

- verzamelt actief via verschillende kanalen informatie, beoordeelt deze op relevantie en actualiteit en interpreteert deze zo objectief mogelijk.

- benoemt concreet wat ze heeft gesignaleerd en hoe ze hier actie op wil nemen.

- brengt actief ideeën in en geeft helder de noodzaak en opbrengsten van het plan weer aan de leidinggevende.

De onderliggende competenties zijn: Ondernemend en commercieel handelen, Vakdeskundigheid toepassen