



Je werkt in een tuincentrum of gaat binnenkort aan de slag in deze branche. Gefeliciteerd met deze keuze. Je hebt gekozen voor een boeiende bedrijfstak en afwisselend werk. Een baan waarbij jouw creativiteit en klantgerichtheid doorslaggevend zijn voor succes. Maar ook een baan die veel vakkennis vraagt.

Om de benodigde vakkennis en de juiste vaardigheden te verkrijgen, volg je een gerichte opleiding. Bovendien kun je daarmee een (branche) erkend diploma behalen, waarmee je de kans op plezierig en beter betaald werk vergroot. Het vinden van een geschikte opleiding begint via FHKN *Partner in opleiding en examen*. Zo adviseert FHKN *Partner in opleiding en examen* je te kijken naar de opleidingen Verkoopmedewerker, Assortimentskennis of een training Klantgericht verkopen van de Tuincentrum Academie. Opleidingen die je kennis van de branche en je vaardigheden vergroten.

FHKN *Partner in opleiding en examen* is een samenwerkingsverband van drie vakbonden, te weten FNV Bondgenoten, De Unie en CNV Dienstenbond. Door deze contacten kunnen wij onderling ervaringen uitwisselen. Wij kennen dus al snel de opleidingsbehoefte van werknemers in de verschillende sectoren. Van onze kennis kun jij dus profiteren, want de aangeboden opleidingen sluiten aan bij de behoefte van jou en je (toekomstige) collega's.

**Opleidingen die meebouwen aan een toekomst in de tuincentrumbranche**  
**Succesvol verkopen begint bij FHKN Partner in opleiding en examen**

### Opleiding Verkoopmedewerker Tuincentra

Het werken met klanten maakt een baan in een tuincentrum plezierig en afwisselend. En het wordt alleen maar leuker als je je vakkennis en vaardigheden vergroot. Als verkoper moet je weten hoe je een verkoopgesprek voert. En voor een goed verkoopgesprek of advies heb je ook voldoende assortimentskennis nodig. Bovendien moet je klantgericht zijn, want tevreden klanten komen terug! Maar hoe doe je dat, zonder dat je daarbij de belangen van het tuincentrum uit het oog verliest?

De opleiding Verkoopmedewerker richt zich op werknemers die net van school komen en weinig werkervaring hebben. Maar ook op werknemers die een opleiding hebben gevolgd bij een AOC, richting Tuincentrumbranche en nog de benodigde verkooptechnieken moeten leren. Na de opleiding kun je verschillende klanttypen en koopmotieven onderscheiden, de klant goed adviseren, effectief een verkoopgesprek voeren en je klantgericht opstellen.

De opleiding bestaat uit een startbijeenkomst, gerichte assortimentskennis, leren op de werkplek en een tweedaagse training Verkoopvaardigheden. Je kunt bijna elke maand starten met de opleiding. De trainingsdagen zijn in januari en september en vinden altijd plaats in een tuincentrum. De opleiding laat zich goed combineren met je werk, door de combinatie van zelfstudie, leren op de werkplek en het kleine aantal trainingsdagen.

### Diploma Verkoopmedewerker Tuincentra

Je ontvangt het branche-erkende diploma Verkoopmedewerker Tuincentra als je vijf certificaten Assortimentskennis hebt behaald, de trainingsdagen hebt gevolgd, de werkplekopdrachten hebt voltooid en bent geslaagd voor het praktijkexamen. Met dit diploma kun je in de hele groen- en tuincentrumbranche terecht.

### Opleiding Assortimentskennis Tuincentra

Klanten de juiste producten verkopen, dat is de kunst. Als je die verstaat, zie je tevreden gezichten om je heen: van de klanten, van je werkgever. Want hij weet: tevreden klanten komen terug als ze vakkundig worden geholpen. Maar een goed advies kun je alleen geven als je over voldoende vakkennis beschikt.

Deze opleiding is bedoeld voor werknemers die hun kennis van het tuincentrumassortiment gericht willen vergroten. Ook voor werknemers die veel verkoopervaring hebben, maar geen (groene) achtergrond, heeft deze opleiding veel te bieden. Want met meer kennis kun je de klanten beter adviseren. Of je nu al lang of nog maar kort in dienst bent. Doordat de opleiding uit zelfstudie bestaat, kun je deze goed combineren met je werk.

Het bijzondere van deze cursus is dat hij bestaat uit losse assortimentswerkboeken en een productboek. In de assortimentswerkboeken vormen opdrachten, klantvragen én theorie een samenhangend geheel. De theorie wordt direct gekoppeld aan de praktijk. Elk werkboek bevat ook een zelftoets en een verwijzing naar het zogenaamde productboek. Ook na de opleiding zullen de werkboeken en het productboek je als naslagwerk zeker van dienst kunnen zijn.

Je ontvangt een productboek, het startwerkboek en minimaal één werkboek naar keuze:

- Tuinplanten
- Tuingeredschap en verlichting
- Tuininrichting
- Bomen, heesters en hagen
- Vijvers en dieren
- Kamerplanten en snijbloemen
- Sfeer en seizoenen

### Diploma Assortimentskennis

Als je de stof uit het werkboek hebt afgerond doe je theorie-examen. Bij goed gevolg geeft dit examen recht op een door de branche erkend certificaat. Als alle acht certificaten zijn behaald, ontvang je het diploma Assortimentskennis.

### Training Klantgericht verkopen in het tuincentrum

Verkopen is een vak waarbij productkennis en verkoopvaardigheden hand in hand gaan! Wat te doen als je al wel over voldoende productkennis beschikt, maar je verkoopvaardigheden (verder) wilt verbeteren? De training Klantgericht verkopen vormt dan voor jou een perfecte stap. Klanten die goed worden geholpen, zorgen voor een hogere omzet. En daar gaat het toch uiteindelijk om?

De tweedaagse training Klantgericht verkopen in het tuincentrum is bedoeld voor verkopers die meer rendement willen halen uit de verkoopgesprekken die zij voeren.

Tijdens de training Klantgericht verkopen in het tuincentrum gaat de trainer onder meer in op:

- de verschillende fasen van het verkoopgesprek;
- klanttypen;
- koopmotieven;
- omgaan met bezwaren.

Op de tweede dag van de training ga je zelf aan de slag met een acteur.

De training vindt altijd plaats in januari en september. Bel IMKO Opleidingen voor de eerstvolgende trainingsdata.

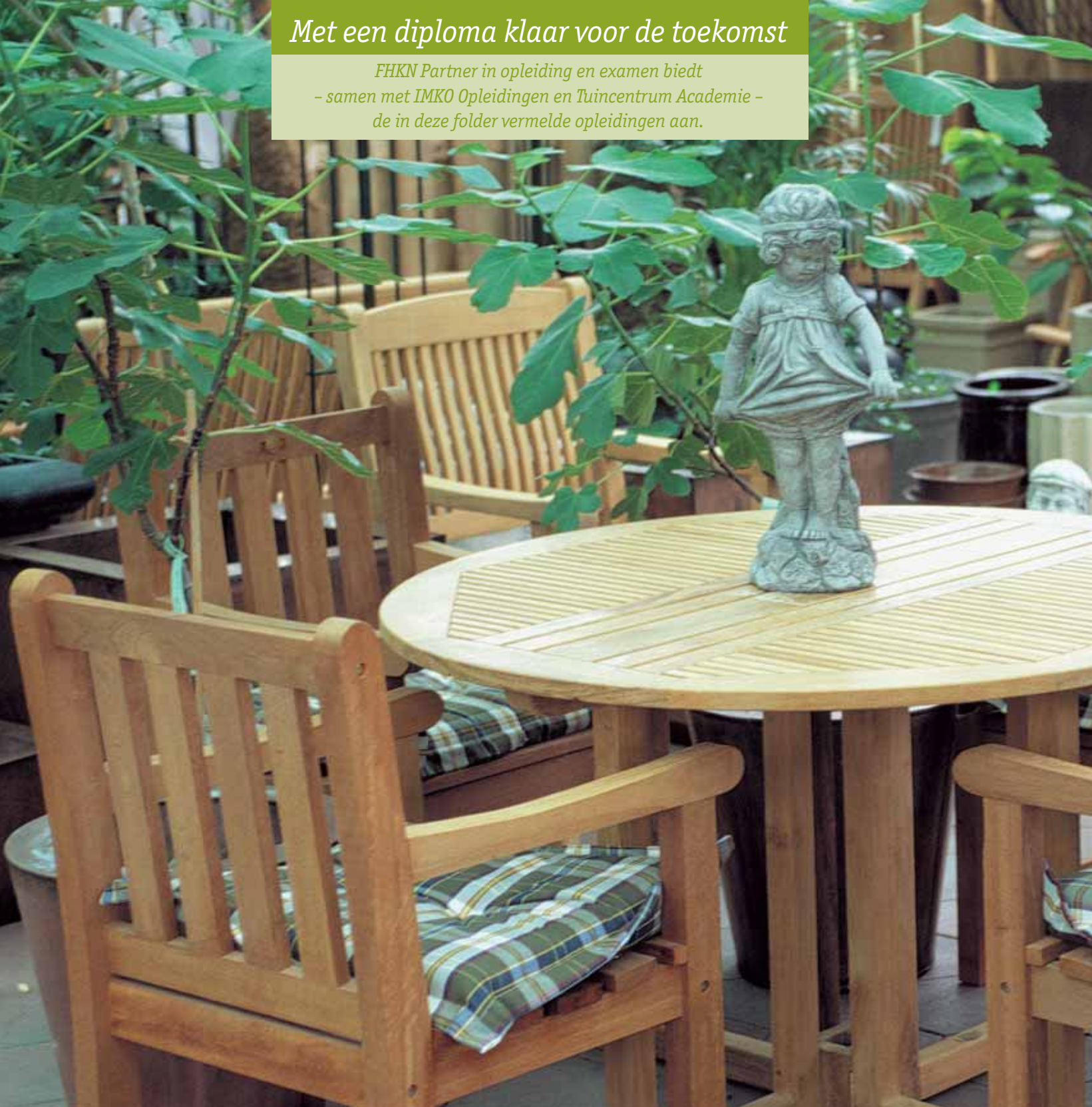
### Diploma Klantgericht verkopen in het tuincentrum

Na afloop ontvang je geen officieel erkend diploma, maar wel een bewijs van deelname.



Met een diploma klaar voor de toekomst

FHKN Partner in opleiding en examen biedt  
- samen met IMKO Opleidingen en Tuincentrum Academie -  
de in deze folder vermelde opleidingen aan.



Ontdek je stek in een  
tuincentrum



Wil je meer weten over FHKN Partner in opleiding en examen? Kijk dan op onze website [www.FHKN.nl](http://www.FHKN.nl) of mail onze consultant [FHKN@planet.nl](mailto:FHKN@planet.nl)

**FHKN**  
Partner in opleiding en examen



Hardwareweg 7  
3821 BL Amersfoort  
Telefoon: 06 - 4320 2569  
E-mail: [FHKN@planet.nl](mailto:FHKN@planet.nl)  
Info: [www.FHKN.nl](http://www.FHKN.nl)



FHKN Partner in opleiding en examen is één van de  
participanten in de Associatie voor Praktijkexamens

**Onze partners in de groensector:**

Aequor Kenniscentrum  
Postbus 601  
6710 BE EDE

NVT Nederlandse Werkgeversvereniging van Groen- en Tuincentra  
Postbus 619  
3440 AP WOERDEN

IMKO Opleidingen  
Postbus 447  
2800 AL GOUDA  
Telefoon 0182-691143 of mail [team143@imko.nl](mailto:team143@imko.nl)

Tuincentrum Academie  
Postbus 447  
2800 AL GOUDA  
Telefoon 0182-691143 of mail [team143@imko.nl](mailto:team143@imko.nl)

**FHKN**  
Partner in opleiding en examen