



Toolkit Voorrondes Retail-Skills, the Battle



Inleiding

Dinsdag 7 april 2020 vindt de landelijke Retail-Skills, the Battle (RSB2020) plaats. Deze wordt georganiseerd door Uitgeverij Sarphati en ROC van Twente. U kunt daarvoor kandidaten van uw eigen school voor opgeven, maar u kunt ook uw eigen voorrondes organiseren en de winnende kandidaat afvaardigen naar de landelijke wedstrijd.

Studenten Verkoper niveau 2 worden extra uitgedaagd door Retail-Skills, the Battle. Door een voorronde te organiseren op uw eigen school worden alle studenten betrokken en niet alleen de deelnemer(s) aan de landelijke wedstrijd. Een wedstrijd op school- of regioniveau geeft dus een enorme meerwaarde en stimulans voor uw studenten.

Wij willen u zo goed mogelijk faciliteren om een lokale of regionale Retail-Skills, the Battle te organiseren. De ervaring die we in de afgelopen jaren hebben opgedaan, willen we graag met u delen in deze toolkit. Door de stappen te volgen uit deze toolkit is het voor iedere school haalbaar om een wedstrijd te organiseren. Het is een behoorlijke organisatie en (net als wat u vaak tegen studenten zegt) het is van belang om op tijd te beginnen met de voorbereidingen. Maar uw studenten zijn deze extra inspanning meer dan waard!

Succes met de voorbereiding!

Het team Retail-Skills, the Battle 2020

Inhoud van de toolkit

De toolkit voorronde Retail-Skills, the Battle 2020 bestaat uit een aantal documenten die u alle informatie geven om de wedstrijd voor te bereiden en uit te voeren. In dit hoofdstuk worden deze documenten benoemd en kort toegelicht.

<p>Handleidingen RSB2020 voor studenten en docenten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Als u een kandidaat opgeeft voor de landelijke RSB2020 krijgt u per mail twee handleidingen: een voor de docent en een voor de student. In deze handleidingen vindt u alle informatie die nodig is ter voorbereiding van een deelname aan de RSB2020. Deze handleidingen kunt u ook gebruiken voor de voorronde. Het plan van aanpak dat in de handleiding staat, is voor studenten hét voorbereidingsdocument. Voor docenten zijn vooral de scoreformulieren van belang. <p>Let op! Deze handleidingen worden separaat verstuurd. Informatie daaruit wordt niet in dit document herhaald.</p>	<p>Separaat verstuurd</p>
<p>Checklist Voorronde Retail-Skills, the Battle 2020.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ In dit document staan in het kort alle acties genoemd die in de voorbereiding van de voorronde moeten gebeuren. 	<p>Pagina 4 en 5</p>
<p>Voorbeeldbrief met een uitnodiging voor studenten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ N.a.w. en andere praktische gegevens aanpassen aan de school. ▶ Dit document bevat de eerste informatie over de wedstrijd en is een uitnodiging voor de student. In de brief wordt verwezen naar de handleiding die door de docent doorgestuurd wordt naar de student. 	<p>Pagina 6 en 7</p>
<p>Voorbeeldbrief met een uitnodiging voor stagebedrijven.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ N.a.w. en andere praktische gegevens aanpassen aan de school. ▶ De keuze om stagebedrijven uit te nodigen is uiteraard aan u zelf, maar kan een meerwaarde geven voor deelnemers. 	<p>Pagina 8 en 9</p>
<p>Voorbeeld persbericht</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Met dit persbericht kunt u de lokale en regionale pers inlichten over Retail-Skills, the Battle 2020 en hen uitnodigen voor het evenement. 	<p>Pagina 10</p>
<p>Leeswijzer Excel-document met gedetailleerde gegevens.</p>	<p>Pagina 11</p>
<p>Excel-document met gedetailleerde gegevens.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Gedetailleerd draaiboek waarin zelf acties uitgezet kunnen worden met tijdsaanduiding en bezetting. ▶ Voorbeeld van een indeling van studenten en beoordelende docenten tijdens de wedstrijd, inclusief tijdschema. 	<p>Separaat downloaden</p>

Checklist voorrondes Retail-Skills, the Battle 2020

Hieronder volgt een opsomming van actiepunten die belangrijk zijn in de voorbereiding van de eigen voorrondes van Retail-Skills, the Battle 2020. Uiteraard kunnen naar eigen inzicht punten worden weggehaald of toegevoegd.

Voorbereiding

- 1 Retail-Skills-programma integreren in de lessentabel of onderbrengen onder een vak.
- 2 Briefing studenten over de wedstrijd en stimuleren om mee te doen.
- 3 Uitleggen dat studenten zelf producten moeten regelen via hun BPV-bedrijf. Wellicht dat de school de bedrijven kan inlichten.
- 4 Deelnemende studenten uitnodigen middels de brief (pag. 7 en 8)
- 5 Uitdelen handleiding student inclusief plan van aanpak.
- 6 Studenten begeleiden in de uitvoering van het plan van aanpak.

Voorbereiding voor de Battle zelf

- 1 Locatie zoeken. Voor ca. 40 marktkramen is een plein nodig van ca 400 m².
Denk hierbij aan:
 - a Geluid (microfoon, versterker, speakers)
 - b Podium
 - c Catering
- 2 Aantal deelnemers in kaart brengen.
- 3 Marktkramen bestellen. Op internet zijn voldoende lokale verhuurbedrijven te vinden.
- 4 In kaart brengen wat de deelnemers gaan “verkopen” en of ze daarbij stroom nodig hebben.
- 5 Plattegrond maken van de ruimte en deelnemers indelen op een marktkraam (houd rekening met stroompunten bij de indeling).
- 6 Beoordelaars regelen voor de zes skills (2 per skill, afhankelijk van het aantal deelnemers).
- 7 Twee personen regelen om tijdens de dag de beoordelingsformulieren in ontvangst te nemen en te verwerken.
- 8 Planning maken voor de dag zelf (indelen van deelnemers en koppelen aan beoordeelaars. Zie hiervoor het Excel bestand).
- 9 Persbericht versturen naar de lokale media.
- 10 Promotie maken voor de voorronde op social media.
- 11 Beslissing nemen over welke prijzen worden gegeven en wat de prijs inhoudt. Er zijn hiervoor meerdere mogelijkheden zoals:
 - a Een prijs voor de beste drie deelnemers.
 - b Een prijs voor elke best scorende deelnemer per skill en een voor het overall klassement.
- 12 BPV-bedrijven uitnodigen van de deelnemers (per brief of mail).
- 13 Studenten begeleiden met zoeken naar alternatieve producten als hij/zij geen producten van het BPV-bedrijf kan gebruiken.

De dag voor de Battle

- 1 Marktkramen opzetten.
- 2 Beoordelingsmodellen printen en klaarleggen (zie hiervoor de docentenhandleiding).
- 3 Prijzen klaarleggen.
- 4 Checken catering en geluid.
- 5 Wedstrijdruimte indelen. Denk aan:
 - a** ruimte voor de wedstrijd,
 - b** ruimte voor ontvangst, pauze en prijsuitreiking,
 - c** beoordelingscentrum waarin docenten gebriefd worden en scoreformulieren geteld.
- 6 Klaarleggen van klemborden en pennen voor beoordelaars.

Voorbeeldbrief uitnodiging studenten

Hieronder volgt een uitnodigingsbrief voor studenten. Deze wordt verstuurd naar de studenten die zich hebben opgegeven. Deze kan samen met de handleiding RSB2020 voor studenten verstuurd worden. Deze handleiding is geschreven voor deelname aan de landelijke wedstrijd maar kan inhoudelijk ook gebruikt worden voor de voorrondes. Let op, dit is een voorbeeldbrief. Waar nodig kan deze aangepast worden aan de school.

Contact
kenmerk
pagina
1 van 1

Onderwerp: Retail-Skills, the Battle 2020

Beste ,

Hierbij bevestigen wij je deelname aan de voorronde van de landelijke Retail-Skills, the Battle 2020 nog eens per brief.

Retail-Skills, the Battle 2020

De Retail-Skills, the Battle 2020 (RSB2020) is een landelijke wedstrijd waarin de beste verkoopstudenten mbo niveau 2 het tegen elkaar opnemen. Om mee te doen met deze wedstrijd zul je eerst mee moeten met de voorronde op onze school. De beste drie kandidaten worden afgevaardigd naar de landelijke RSB2020.

De voorronde van RSB2020 vindt plaats op datum in locatie.

Tot [datum invullen] krijg je de gelegenheid om je voor te bereiden op een presentatie van een selectie van producten die verkocht worden op jouw BPV-locatie. Vanaf [datum invullen] kunnen producten voor de presentatie tijdelijk op school worden opgeslagen in een centraal magazijn. Neem hiervoor contact op met contactpersoon.

Tijdens de wedstrijd krijgt iedere student een marktkraam toegewezen waarop het één en ander kan worden gepresenteerd. Wat je gaat presenteren bepaal je samen met je BPV-bedrijf. Jouw kraam wordt beoordeeld door docenten en praktijkbegeleiders. Daarmee kun je punten scoren en de student met de hoogste score wint de voorronde! Voor de winnaars zijn er mooie prijzen, namelijk

[prijzen zelf invullen].

Vanaf [tijdstip invullen] word je verwacht op de wedstrijdlocatie om je kraam in te richten en vanaf [tijdstip invullen] kan jouw kraam beoordeeld worden. Het is de bedoeling dat je bij je kraam blijft totdat de wedstrijd is afgelopen. Dat zal zijn om [tijdstip invullen].

Je wordt beoordeeld op verschillende vaardigheden, namelijk:

- ▶ Presentation-Skills
- ▶ Sales-Skills
- ▶ Product-Skills
- ▶ Web-Skills
- ▶ Business-Skills
- ▶ Speaking-Skills

Vorbereiding

Een goede voorbereiding is belangrijk. Daarom heb je ook een handleiding voor de landelijke RSB2020 gekregen. Deze handleiding kun je ook gebruiken in de voorbereiding op de voorronde. Een belangrijk onderdeel van deze handleiding is het plan van aanpak. Iedere student moet een plan van aanpak schrijven voor zijn of haar stand. Het plan van aanpak wordt meegenomen in de eindbeoordeling. De betreffende mentor zorgt voor het monitoren van de voortgang.

LET OP: De data, plaatsen en andere praktische informatie die in de handleiding staat, gaat over de landelijke RSB2020. Check dus goed de data van de voorronde.

Voor vragen en/of opmerkingen kun je terecht bij [invullen](#)].

[verantwoordelijke docent

We wensen je heel veel succes met de voorbereiding op de wedstrijd!

Met vriendelijke groet,

Team Retail-Skills, the Battle 2020

Voorbeeldbrief uitnodiging BPV-bedrijven

Hieronder volgt een uitnodigingsbrief voor de BPV-bedrijven. Het is een keuze om deze wel of niet uit te nodigen voor de voorronde. Het kan voor de studenten wel een extra motivatie zijn om zich van hun beste kan te laten zien. Let op, dit is een voorbeeldbrief. Waar nodig kan deze aangepast worden aan de school.

Contact
kenmerk
pagina
1 van 1

t.a.v.

Onderwerp: Retail-Skills, the Battle 2020

Geachte relatie,

Hierbij willen wij u graag uitnodigen op [datum invullen] voor de voorronde van de landelijke Retail-Skills, the Battle 2020 (RSB2020). Deze RSB2020 is een landelijke wedstrijd waar de beste verkoopstudenten mbo niveau 2 het tegen elkaar opnemen. Om aan deze wedstrijd mee te kunnen doen, moeten studenten zichzelf bewijzen tijdens de voorrondes van [naam van de school invullen]. De beste drie studenten mogen meedoen aan de landelijke wedstrijd. Ook onze student die stage loopt in uw bedrijf doet mee aan deze voorronde en we zouden het zeer waarderen als uw bedrijf bij deze wedstrijd aanwezig is. Tijdens deze wedstrijd worden de studenten van de opleiding Verkoper beoordeeld hoe zij de zes Retail-Skills-vakken in praktijk brengen. De studenten krijgen een lege marktkraam. Op deze marktkraam gaan ze producten “verkopen” of “promoten” die ze hebben geregeld via hun stagebedrijf. Vervolgens brengen de studenten de Retail-skills op de volgende manier in praktijk.

Presentation-Skills:

Studenten presenteren artikelen op hun marktkraam met behulp van decoratiemateriaal en promotiemateriaal.

Sales-Skills:

Studenten verkopen of promoten hun producten aan het winkelend publiek. Dit doen ze volgens het 12-stappen-principe dat hun bij Sales-Skills is aangeleerd.

Product-Skills:

Studenten vertellen welke producten ze verkopen en aan welke unieke eigenschappen deze voldoen. Ze kunnen het winkelend publiek advies geven over hun producten.

Web-Skills:

Studenten maken tijdens de wedstrijd een vlog die ze op social media kunnen plaatsen.

Business-Skills:

Studenten hebben een overzicht gemaakt van welke producten ze bij zich hebben (ingekocht), welke producten

ze hebben verkocht (verkoop) en wat hun omzet is. Vervolgens laten ze zien welke kosten ze hebben gemaakt en hoeveel ze hebben verdiend.

Speaking-Skills:

Studenten houden een productdemonstratie waarbij ze vooral worden beoordeeld op hun Nederlandse taal en hun non-verbale communicatie. Tijdens de dag worden studenten door objectieve docenten en praktijkopleiders beoordeeld op hun skills. Aan het einde van de dag worden de scores bij elkaar opgeteld en worden de drie beste Retail-Skills-studenten gekozen.

De wedstrijd blijft een simulatie. U kunt zich mengen onder het “winkelend publiek” maar er wordt niet werkelijk verkocht.

De presentatie vindt plaats op [datum invullen] in [locatie invullen], waar ruim [aantal invullen] marktkramen staan opgesteld in een gezellige ambiance. U bent welkom vanaf [tijd invullen] en de wedstrijd duurt tot ongeveer [tijd invullen]. Na afloop bent u van harte welkom voor een hapje en een drankje. [Eventueel route- en parkeerinformatie toevoegen].

Laat u verrassen door de creatieve ideeën van onze studenten. Wij zien u graag op [datum invullen] a.s. in [locatie invullen].

Met vriendelijke groet,

[contactpersoon invullen]
[instelling en afdeling invullen]
[contactgegevens invullen]

Voorbeeld persbericht

Hieronder volgt een voorbeeld van een persbericht. Dit kan verstuurd worden naar de lokale en regionale pers zodat zij er vooraf aandacht aan kunnen besteden. Daarnaast is het ook direct een uitnodiging om aanwezig te zijn op het evenement, zodat de pers ook achteraf aandacht kan besteden aan de voorronde van de RSB2020. Let op, dit is een voorbeeldbericht. Waar nodig kan deze aangepast worden aan de school.

PERSBERICHT

[naam van de school invullen] organiseert voorronde landelijke

Retail-Skills, the Battle 2020

[dag invullen], [datum invullen] 2020 – Op [datum invullen] vindt de voorronde van de landelijke Retail-Skills, the Battle 2020 plaats in

[naam van de school invullen], [adres van de school invullen].

Tijdens deze wedstrijd strijden studenten van de opleiding Verkoper mbo niveau 2 om een plaats in de landelijke Retail-Skills, the Battle 2020, die op 7 april 2020 wordt gehouden in Amersfoort. De wedstrijd is open voor publiek. U bent welkom tussen [aanvangstijd invullen] en [sluittingstijd invullen].

Tijdens de wedstrijd moeten studenten aan de opleiding Verkoper hun skills laten zien aan een deskundige jury. Dit doen ze door een marktkraam in te richten met producten en promotiemateriaal van hun eigen stagebedrijf. Studenten verkopen en promoten hun producten bij het winkelende publiek waaronder zich de jury bevindt. De verkoop blijft een simulatie; er wordt niet echt verkocht. Gedurende deze marktdag worden de studenten beoordeeld op zes verkoopvaardigheden, de 'Retail-Skills':

- ▶ Presentation-Skills: studenten presenteren artikelen op hun marktkraam met behulp van decoratiemateriaal en promotiemateriaal.
- ▶ Sales-Skills: studenten verkopen of promoten hun producten aan het winkelend publiek. Dit doen ze volgens het 12-stappen-principe dat hun bij Sales-Skills is aangeleerd.
- ▶ Product-Skills: studenten vertellen welke producten ze verkopen en aan welke unieke eigenschappen deze voldoen. Ze kunnen het winkelend publiek advies geven over hun producten.
- ▶ Web-Skills: studenten maken tijdens de wedstrijd een vlog die ze op social media plaatsen.
- ▶ Business-Skills: studenten hebben een overzicht gemaakt van welke producten ze bij zich hebben (ingekocht), welke producten ze hebben verkocht (verkoop) en wat hun omzet is. Vervolgens laten ze zien welke kosten ze hebben gemaakt en hoeveel ze hebben verdiend.
- ▶ Speaking-Skills: studenten houden een productdemonstratie waarbij ze vooral worden beoordeeld op hun Nederlandse taal en hun non-verbale communicatie.

Deze Retail-Skills, the Battle 2020 biedt een uitgelezen kans om samenhang tussen de verschillende vakken te bevorderen en past uitstekend binnen de kaders van eigentijds onderwijs. Alles wat studenten op school en tijdens hun stage hebben geleerd, laten ze zien tijdens deze markt. Retail-Skills, the Battle 2020 is het slotstuk van de lesmethode Retail-Skills die is ontwikkeld door uitgeverij Sarphati en de ROC van Twente. In deze methode worden studenten mbo niveau 2 uitgedaagd om op een praktische manier te werken aan hun verkoopvaardigheden.

PERSUITNODIGING

Bovenstaand bericht geldt tevens als uitnodiging om de voorronde te bezoeken en daar in uw media verslag van te doen. Mocht u ook studenten willen interviewen, meld u zich dan aan bij [contactpersoon invullen].

Leeswijzer Excel document

Naast dit document kunt u een Excel-document downloaden waarin gedetailleerde gegevens staan die u nodig heeft in de voorbereiding op de voorrondes. Het document bestaat uit een aantal tabbladen. Hieronder een korte toelichting per tabblad.

Tabblad 1 Draaiboek Voorronde

In dit eerste tabblad ziet u een overzicht van alle acties die uitgevoerd moeten worden. Daarnaast biedt het ruimte voor contactgegevens van alle betrokkenen (inclusief eventuele praktijkbegeleiders van BPV-bedrijven). U kunt in dit tabblad acties toewijzen aan iemand en ook de deadlines noteren.

Tabblad 2 Overzicht op A3

Dit is een voorbeeld van een beoordelingsschema tijdens de wedstrijd. Hierin is per student en skill aangegeven wanneer en door wie er wordt beoordeeld. De namen van de docenten dient u uiteraard te vervangen. Ze staan er als voorbeeld. Door het kleurgebruik kunnen docenten in een oogopslag zien waar en wanneer ze moeten beoordelen.

De namen van de studenten moet u uiteraard invullen. Dit hoeft u maar 1 keer te doen. Als u vanaf cel A225 de namen van uw studenten invult, komen ze automatisch overal in het schema terug.

Voor de leesbaarheid is dit schema uit te printen op A3-formaat.

Tabblad 3 Overzicht op A4

Dit tabblad is hetzelfde als tabblad 2, maar dan compacter van opzet. Het is uit te printen op A4-formaat, wat het handzamer maakt. Ook hier geldt dat u de namen van studenten maar 1 keer aan hoeft te passen vanaf cel A225.

Tabblad 5 Beoordeling

Tenslotte vindt u op tabblad 5 een schema voor de beoordeling. U kunt hier per student de cijfers voor elke skill invullen en het gemiddelde cijfer wordt direct berekend.