



VIP instructeur opleiding – Fase 3

Lesprogramma – module 5

Maandag

- 09.00 Cursusoriëntatie en doelstellingen
- 10.00 Inrichting van duikwinkels en gebruik van ruimte
- 12.30 Lunch
- 13.30 Workshop – leerlingen bouwen “Model Dive Store”
- 16.00 Nabespreking van de duikwinkel en correcties
- 17.00 De duikindustrie van vandaag
- 18.00 Einde van de dag

Dinsdag

- 09.00 De wensen en behoeften van klanten
- 10.00 Theorie achter positief verkopen
- 12.30 Lunch
- 13.30 Verkoop workshop – deel 1
- 16.00 Scubapro presentatie over relatie met fabrikanten
- 18.00 Einde van de dag

Woensdag

- 09.00 Prijsberekening voor producten en diensten
- 10.30 Workshop prijsberekening
- 11.30 Het gebruik van kleuren bij decoratie
- 12.30 Lunch
- 13.30 PADI vertegenwoordiger – interne werkwijze
- 17.00 PADI vertegenwoordiger – vragen & antwoorden
- 18.00 Einde van de dag

Donderdag

- 09.00 Adverteren & marketing
- 10.30 Workshop adverteren
- 11.30 Street Fighting video
- 12.30 Lunch
- 13.30 Verkoop over de telefoon
- 14.30 Workshop verkoop over de telefoon
- 15.30 Video voor verkooptraining
- 18.00 Einde van de dag

Vrijdag

- 09.00 Een bedrijfsplan opstellen
- 12.30 Lunch
- 13.30 Workshop verkoop – deel 2
- 15.30 Vragen en antwoord sessie
- 16.30 De duikwinkel weg ruimen
- 17.30 Einde van module 5

De kandidaten hebben het weekeinde vrij. Ze zijn in het weekeinde welkom in het College om een buitenlandse taal te leren m.b.v. een computerprogramma. Engels, Duits of Frans.