

Plaza Challenge heeft raakvlakken met de volgende eindtermen:

<b>VMBO Uiterlijke verzorging</b>		<b>B</b>	<b>K</b>	<b>G</b>
<b>UV/K/1 - Oriëntatie op de UV-branche</b>				
1	De kandidaat heeft inzicht in: – de doelgroepen en werkvelden in de uiterlijke verzorgings-branche – de eigen toekomstmogelijkheden – werken in de uiterlijke verzorgings-branche.	SE	SE	SE
<b>UV/K/2 - Professionele vaardigheden</b>				
2	De kandidaat kan planmatig werken.	CE	CE	
3	De kandidaat kan reflecteren op het eigen handelen.	CE	CE	
4	De kandidaat kan op systematische wijze werkzaamheden uitvoeren.	CE	CE	
6	De kandidaat kan tijdens de werkvoorbereiding en de werkuitvoering op basaal niveau berekeningen maken.	CE	CE	
7	De kandidaat kan economisch bewust omgaan met materialen en middelen.	CE	CE	
12	De kandidaat kan samenwerken bij het uitvoeren van werkzaamheden.	CE	CE	
14	De kandidaat kan informatie beoordelen op bruikbaarheid, betrouwbaarheid en representativiteit.	CE	CE	
<b>UV/K/14 - Verkooptheorie</b>				
35	De kandidaat heeft kennis van: – detailhandelsvormen, winkeltypen en bedieningsvormen – assortimentsindelingen – de begrippen BTW, bruto- en nettoprijs – verkoopregistratie.	SE		
36	De kandidaat heeft kennis van: – detailhandelsvormen, winkeltypen en bedieningsvormen – assortimentsindelingen – de begrippen BTW, bruto- en nettoprijs – verkoopregistratie – merkenbeleid.		SE	
<b>UV/K/16 - Productpresentatie</b>				
40	De kandidaat heeft kennis van artikelpresentatie	CE	CE	

Plaza Challenge heeft raakvlakken met de volgende eindtermen:

<b>VMBO Handel &amp; Verkoop</b>		<b>B</b>	<b>K</b>	<b>G</b>
<b>HV/K/13 - Commerciële presentatie 1</b>				
33	De kandidaat kan met behulp van geautomatiseerde systemen: <ul style="list-style-type: none"> <li>– een etalageontwerp opstellen</li> <li>– een presentatieplan opstellen</li> <li>– een bedrijfspresentatie uitvoeren.</li> </ul>	SE	SE	
34	De kandidaat kan met behulp van geautomatiseerde systemen een reclameplan opstellen.		SE	
<b>HV/K/13 - Commerciële presentatie 2</b>				
35	De kandidaat kan: <ul style="list-style-type: none"> <li>– decoraties verwerken in een commerciële presentatie</li> <li>– met behulp van geautomatiseerde systemen een winkelformule vertalen in commerciële teksten.</li> </ul>	SE		
36	De kandidaat kan in een commerciële presentatie: <ul style="list-style-type: none"> <li>– marketingprincipes toepassen in commerciële presentaties</li> <li>– met behulp van geautomatiseerde systemen een huisstijl vormgeven</li> <li>– kan decoraties verwerken in een commerciële presentatie</li> <li>– met behulp van geautomatiseerde systemen een winkelformule vertalen in commerciële teksten.</li> </ul>		SE	
<b>HAV/K/2 - Professionele vaardigheden</b>				
I	De kandidaat kan op systematische wijze werkzaamheden uitvoeren.			CE
III	De kandidaat kan tijdens de werkvoorbereiding en de werkuitvoering op basaal niveau berekeningen maken.			CE
IV	De kandidaat kan economisch bewust omgaan met materialen en middelen.			CE
IX	De kandidaat kan samenwerken bij het uitvoeren van werkzaamheden.			CE
X	De kandidaat kan een kritische instelling tot eigen belang manifesteren.			CE
<b>HAV/K/5 - Goederenstroom Inkoop</b>				
XIII	De kandidaat kan administratieve handelingen verrichten gericht op voorraad- en magazijnbeheer.			CE
<b>HAV/K/8 - Presentatie en promotie</b>				
XV	De kandidaat kan een eenvoudig marktonderzoek verrichten.			CE
XVI	De kandidaat kan informatie geven over het belang van commerciële presentatie en artikelpresentatie.			CE