

Keuzedeel mbo

Regionale specialiteiten en producten

gekoppeld aan één of
meerdere kwalificaties mbo

Code

K1147

Penvoerder: Sectorkamer voedsel, groen en gastvrijheid
Gevalideerd door: Sectorkamer Voedsel, groen en gastvrijheid
Op: 19-09-2019

1. Algemene informatie

D1: Regionale specialiteiten en producten

Studielast

240

Beroepsvereisten

Nee

Certificaten

Nee

Gekoppeld aan kwalificatie(s)

Zie bijlage op www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers

Toelichting

Relevantie van het keuzedeel

Veel gasten van horecagelegenheden vinden beleving van de dienstverlening belangrijk. De medewerker is hierbij de essentiële schakel. Beginnend beroepsbeoefenaren die kennis kunnen uitdragen over regionale producten en specialiteiten zijn van meerwaarde voor horecaondernemingen. Daarnaast is duurzaamheid een aspect van deze producten en diensten. Beginnend beroepsbeoefenaren met deze kennis zijn van meerwaarde voor de arbeidsmarkt.

Beschrijving van het keuzedeel

De beginnend beroepsbeoefenaar maakt in dit keuzedeel kennis met bedrijven die regionale specialiteiten en producten maken, dan wel hierbij diensten verlenen (verder aangeduid als producten). Hij bezoekt de locatie waar de producten of grondstoffen worden gemaakt. Hij knoopt gesprekken aan met de medewerkers die over de producten kunnen vertellen. Hij draagt met zijn kennis van regionale producten bij aan het producten- en dienstenaanbod van zijn organisatie.

Branchevereisten

Nee

Aard van keuzedeel

Verdiepend

Verbredend

2. Uitwerking

D1-K1: Werkt met regionale producten en diensten

Complexiteit

De beginnend beroepsbeoefenaar werkt over het algemeen volgens een standaard werkwijze, waarbij hij rekening houdt met de wensen en verwachtingen van de klant. Gelijktijdig draagt hij uit dat zijn bedrijf duurzaam is en werkt met regionale producten, specialiteiten en diensten. De beginnend beroepsbeoefenaar moet doorleefd en met passie kunnen uitleggen over deze regionale specialiteiten, zodat een gevoel van beleving bij de klant ontstaat. Hij zet hiervoor algemene en productspecifieke kennis in. Hiertoe werkt hij samen met zijn collega's en leidinggevende.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar vervult zijn werkzaamheden meestal in teamverband. Hij is mede verantwoordelijk voor de dienstverlening en de (financiële) resultaten. Hij legt verantwoording af aan zijn leidinggevende.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- bezit specialistische kennis van voor de regio kenmerkende producten
- bezit specialistische kennis over producenten van regionale producten en specialiteiten
- bezit kennis van de belangrijkste factoren die regionale producten en specialiteiten bepalen
- bezit kennis van procedures voor ontvangst, opslag en verkoop van regionale producten en specialiteiten
- bezit kennis van spijscombinaties met regionale producten en specialiteiten

- kan gesprekstechnieken toepassen
- kan een netwerk van producenten en handelaars benaderen
- kan duurzaamheidsaspecten van regionale producten benoemen
- kan uitleggen wat de productiewijze/ -methode van een regionaal product is
- kan ingrediënten van een regionaal product uitleggen
- kan uiteenlopende spijscombinaties met regionale producten beoordelen

D1-K1-W1: Regelt contacten met regionale producenten

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar oriënteert zich op de producten die kenmerkend zijn voor de regio. Hij overlegt met de organisatie welke producten geschikt zijn om aan te bieden. Hij legt contact met de contactpersoon van een of meer producenten. Hij geeft aan dat hij zich wil verdiepen in het product en de ingrediënten die de producent gebruikt. Hij regelt afspraken met de contactpersoon over een bedrijfsbezoek.

Resultaat

Afspraken zijn gemaakt met een producent van een geselecteerd regionaal product over oriëntatie op dit product.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- achterhaalt relevante informatie over producenten van regionale producten;
- legt actief contact met contactpersonen van geselecteerde bedrijven;
- legt aan de contactpersoon duidelijk zijn oriëntatiebehoefte over het regionale product uit;
- formuleert in samenspraak met de contactpersoon helder en bondig de afspraken.

De onderliggende competenties zijn: Relaties bouwen en netwerken, Presenteren, Analyseren

D1-K1-W2: Bezoekt een of meer locaties waar regionale producten worden gemaakt

Omschrijving

D1-K1-W2: Bezoekt een of meer locaties waar regionale producten worden gemaakt

De beginnend beroepsbeoefenaar bezoekt de locatie(s) waar de regionale producten worden gemaakt en/of groeien. Hij praat met mensen die de bijzonderheden van het product kennen. Hij stelt toelichtende vragen en gebruikt zintuigen (ruiken, luisteren, voelen, tasten) om meer te weten te komen. Hij werkt, indien mogelijk, voor kortere tijd mee op de locatie.

Resultaat

Heeft in de productiepraktijk kennis opgedaan over regionale producten.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- toont interesse in de toelichtingen en demonstraties van de producent;
- gebruikt aandachtig zintuigen (kijken, luisteren, ruiken, voelen) bij demonstraties van de producent;
- stelt de juiste vragen over de productie en het bijbehorende proces om specialistische informatie te achterhalen;
- toetst eigen aannames over het product op hun juistheid.

De onderliggende competenties zijn: Aandacht en begrip tonen, Leren

D1-K1-W3: Werkt mee aan de samenstelling van het aanbod van regionale producten

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar brengt in zijn bedrijf kennis in over regionale producten. Hij doet suggesties voor smaak en combinatiemogelijkheden. Met zijn collega's past hij de menukaart aan aan het regionale aanbod. Hij doet voorstellen voor de inkoop. Indien aan de orde legt hij contact met de gasten. Hij vertelt over het product en laat hen zo mogelijk het regionale productenaanbod ervaren.

Resultaat

Het aanbod van de organisatie (het menu) is aangepast met regionale producten.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- zorgt ervoor dat collega's goed geïnformeerd zijn over de kernmerken en herkomst van het regionale product;
- komt actief met ideeën over de inzet van regionale producten in het aanbod van de organisatie;
- benadert, indien aan de orde, gasten passend en proactief over het aanbod regionale producten.

De onderliggende competenties zijn: Overtuigen en beïnvloeden, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Presenteren