

# OPLEIDINGSPLAN KAPPER-STYLIST



## ALGEMENE ACTIVITEITEN

(beheersingsniveau 2)

Volgt ontwikkelingen in het vakgebied en de sector op	
Houdt de eigen competenties up-to-date en verbetert continue	K
Bouwt verder op de reeds aanwezige kennis en vaardigheden	K
Volgt trends actief op	K
Volgt bijscholingen in het kader van verder professionalisering en leren kennen van nieuwe trends	K
Neemt feedback van anderen/andere professionals ter harte	K
Neemt deel aan evenementen (kappersbeurs,...)	K
Bouwt een professioneel netwerk uit	K

School	Werkplek	Extern	nieuw	gezien	bereikt

Neemt deel aan de organisatie van het kapsalon	
Houdt zich aan de geldende regels van het kapsalon	K
Voert opdrachten uit volgens de werking van het kapsalon	K
Werkt samen in team	K


Beheert de eigen werkpost	
Bereidt voor de behandeling de werkpost voor	K
Houdt zich aan de richtlijnen voor hygiëne, veiligheid en ergonomie	K
Ruimt de gebruikte werkpost op na elke behandeling en reinigt deze	K
Reinigt het gebruikte materieel en ontsmet indien nodig	K
Sorteert afval volgens de richtlijnen	


## PLANNING WERKZAAMHEDEN KAPSALON

(beheersingsniveau 2)

Organiseert de behandelingen in functie van een opgemaakte planning	
Schat de duurtijd in voor de behandeling per klant	K
Stemt de planning af op de duur en volgorde van de opdrachten	K
Zorgt voor een efficiënte planning (behandelingen van verschillende klanten gelijktijdig naast elkaar laten plaatsvinden, rendement, lange wachttijden vermijden,...)	K
Houdt de agenda bij	K
Past de agenda aan volgens wijzigende omstandigheden	K
Houdt de klantenfiche bij en vult de gegevens van elke behandeling in	K


## ADVISINGERIE KLANT TIJDENS KAPPERSBEZOEK

(beheersingsniveau 2)

Voert vanuit een professioneel standpunt een adviesgesprek aangepast aan de individuele klant	
Observeert de stijl of het totaalbeeld van de klant	K
Stelt de kenmerken van de klant vast (morfologie, persoonlijkheid, wens van de klant)	K
Peilt naar de eerdere ervaringen van de klant	K
Stelt gerichte vragen om de wens van de klant helder te krijgen	K
Toont voorbeelden in kapselboeken, andere media en/of de kleurenkaart	K
Geeft advies over trends in snitten, kleuren en producten	GK
Geeft advies over wat het beste past bij een klant	GK
Bespreekt samen met de klant het gewenste resultaat en de uitvoering (stappen om tot het resultaat te komen)	GK
Adviseert de klant de geschikte producten	K


K en GK: indicatie kennisniveau

