

# BEROEPSKWALIFICATIEDOSSIER

## Stylist

////////////////////////////////////

### 1. Globaal

#### 1.1 TITEL

Stylist

#### 1.2 DEFINITIE

Geeft advies omtrent kleur, stijl en imago door het type en de fysieke kenmerken van het individu te analyseren en te observeren, begeleidt klanten bij het toepassen van concrete tips rond kleding, haar, make up en accessoires rekening houdend met de context waarin de klant zich bevindt teneinde het eigen lichaam, persoonlijkheid en levensstijl te accentueren.

#### 1.3 SECTOREN

- Diensten aan ondernemingen en personen (PC314 Kappersbedrijf en schoonheidszorgen)
- Kleding- en textielindustrie (PC109 Kleding- en confectiebedrijf, PC215 Kleding- en confectiebedrijf)

#### 1.4 BETROKKEN (ARBEIDSMARKT)ACTOREN

Hoofdindieners

#### 1.5 REFERENTIEKADER

Gehanteerde referentiekaders

- Competent-fiche (SERV): D120201 Haarzorg, 23 maart 2015

## Relatie tot het referentiekader

Een deel van de activiteiten werden gebaseerd op Competent-fiche (SERV): D120201 'Haarzorg' (m/v).

De meeste activiteiten werden aangebracht door de arbeidsmarktactoren.

## 2. Beschrijving van het beroep

### 2.1 ACTIVITEITEN, KENNIS EN VAARDIGHEDEN

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>1. Legt een afspraak vast met de klant</b>				
<ul style="list-style-type: none"><li>staat de klant te woord aan de telefoon of aan de receptie</li></ul>				
<ul style="list-style-type: none"><li>beantwoordt of anticipeert op de vragen van de klant rond mogelijkheden en prijs</li></ul>				
<ul style="list-style-type: none"><li>schat de tijdsduur van de gewenste behandeling in</li></ul>				
<ul style="list-style-type: none"><li>informeert de klant over de nodige voorbereiding</li></ul>				
<ul style="list-style-type: none"><li>maakt een afspraak met de klant en legt deze vast in de agenda</li></ul>				
<ul style="list-style-type: none"><li>gebruikt informatie- en communicatietechnologie (computer, smartphone, rekenmachine,...)</li></ul>				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>2. Bereidt de werkpost voor</b>				
• zorgt voor de orde en netheid van de werkpost				
• controleert en zet het materieel klaar				
• bereidt het te gebruiken materieel en producten eigen aan de activiteit voor				
• past de voorschriften en instructies inzake veiligheid, hygiëne en milieu toe				
• werkt op een duurzame manier				
<b>3. Verwelkomt de klant</b>				
• ontvangt de klant beleefd				
• maakt de klant wegwijs				
<b>4. Neemt afscheid van de klant</b>				
• gaat na of de klant tevreden is				
• begeleidt de klant naar het onthaal voor de afrekening				
• neemt beleefd afscheid van de klant				
<b>5. Ruimt de werkpost op en maakt deze schoon</b>				
• houdt zich aan de richtlijnen voor hygiëne, veiligheid en ergonomie				
• ruimt de gebruikte werkpost op na elke behandeling				
• sorteert afval volgens de richtlijnen				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>Algemeen</b>				
<b>6. Geeft workshops rond kleur-, stijl-, imagoadvies</b>				
• geeft uiteenzettingen rond kleur-, stijl-, imagoadvies				
• doet, indien nodig, beroep op collega's uit het eigen netwerk				
• kan omgaan met de verschillen in klanten				
<b>7. Adviseert, motiveert en betreft de klant bij het advies</b>				
• Raadt de juiste kleuren en stijlen aan in overleg met de klant, rekening houdend met wensen en noden van de klant				
• Adviseert en verpersoonlijkt de uitstraling van de klant op basis van de analyseresultaten				
• Zoekt naar alternatieven al dan niet op vraag van de klant				
• Zoekt naar oplossingen om de verwachtingen van de klant in te lossen				
• Analyseert, verbetert en werkt indien nodig het resultaat bij				
<b>Kleuranalyse</b>				
<b>8. Voert een intakegesprek naar kleurgebruik</b>				
• peilt naar de voorgeschiedenis van de klant met kleuren				
• peilt naar eerder ervaringen met kleuranalyse				
• bevraagt de klant over de kleurvoorkeuren voor het gebruik van kleuren in kleding				
• vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent het kleuradvies				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>9. Informeert de klant over het belang van kleurgebruik</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant over de relaties die er bestaan tussen kleurkenmerken</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant over het verband tussen de uiterlijke kenmerken van de klant en de kleurkenmerken</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant rond de impact van kleur op het menselijk welbevinden</li> </ul>				
<b>10. Onderzoekt de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het kleurtype</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>analyseert en bepaalt de huidskleur</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>analyseert en bepaalt de kleur van de ogen</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>analyseert en bepaalt de natuurlijke haarkleur van de klant</li> </ul>				
<b>11. Bouwt gefundeerd en systematisch de analyse op</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>gebruikt opbouwend het professioneel kleurmateriaal om aan te tonen welke uitstraling de klant heeft met verschillende kleuren</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>maakt notities van zijn bevindingen</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>maakt een eerste conclusie (zuiver type)</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>onderzoekt tot welk sub- of mengtype de klant behoort</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>zoekt de passende kleurtinten (haar, make-up en kledij) uit voor de klant</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>zoekt de passende kleurcombinaties (haar, make-up en kledij) op voor de klant</li> </ul>				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>12. Maakt de synthese van de analyse</b>				
• bepaalt het 'kleurtype' van de klant				
• bepaalt het persoonlijk kleurpalet van de klant				
• bepaalt de te gebruiken kleurencombinaties (haar, make-up en kledij)				
<b>13. Bespreekt de analyseresultaten</b>				
• informeert de klant over het verloop van de kleurenanalyse				
• informeert de klant over zijn 'kleurtype'				
• beargumenteert zijn bevindingen				
• stelt de klant het persoonlijk kleurpalet (kleuren en accentkleuren) voor				
• informeert de klant over de te gebruiken kleurencombinaties en mogelijkheden (haar, make-up en kledij)				
• overhandigt de analyseresultaten				
• stelt mogelijkheden tot advies naar styling en imago voor				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>Stijlanalyse</b>				
<b>14. Voert een intakegesprek naar figuurkenmerken, persoonlijke stijlen en combinaties</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>peilt naar de persoonlijke ervaring van de klant met styling</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent het stijladvies</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant rond zijn dagelijkse activiteiten</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant naar de perceptie van eigen lichaam</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant over materiaalvoorkeuren, prints en texturen</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel</li> </ul>				
<b>15. Informeert de klant over het belang van styling</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant over de relaties die bestaan rond stylingkenmerken</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant rond de impact van styling op het menselijk welbevinden</li> </ul>				
<b>16. Onderzoekt de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het figuurtype</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>analyseert en bepaalt de morfologie (totale lichaam en verhoudingen)</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>analyseert en bepaalt het gelaat (bouw, vorm, delen,...)</li> </ul>				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>17. Bouwt gefundeerd en systematisch de analyse op</b>				
• bepaalt de verhoudingen van het lichaam van de klant en zijn persoonlijke kenmerken				
• bepaalt aan de hand van persoonlijke voorkeuren/wensen de stijl				
• maakt notities van zijn bevindingen				
• maakt een eerste conclusie rond het basistype				
• onderzoekt welke lichaamsdelen moeten geaccentueerd worden				
• selecteert verschillende materialen, prints en texturen				
• selecteert het make-up pallet, verschillende stijlen en kleuren van het kapsel				
<b>18. Maakt de synthese van de analyse</b>				
• bepaalt het 'lichaamstype' van de klant				
• bepaalt combinaties (haar, make-up en kledij)				
• bepaalt materialen, prints en texturen				
• zoekt de passende stijlen uit voor de klant qua belijning				
• zoekt passende stijlen uit voor de klant qua kapsel (stijl en kleur) en make-up				



Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>19. Bespreekt de analysesresultaten</b>				
• informeert de klant over zijn 'lichaamstype'				
• beargumenteert zijn bevindingen				
• stelt de klant persoonlijke combinaties (haar, make-up en kledij) voor				
• informeert de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen				
• informeert de klant over passende stijlen voor de klant qua belijning				
• informeert de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel				
• geeft tips in functie van de actuele mode en trends				
• suggereert hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden				
• adviseert de klant selecties te maken				
• adviseert de klant structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe				
• adviseert de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het stijladvis				
• adviseert de klant over make-up gebruik, haarkleur en stijl van het kapsel				
• overhandigt de analysesresultaten				
• geeft aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen,...				
• stelt mogelijkheden tot advies naar kleur en imago voor				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>Imagoanalyse</b>				
<b>20. Voert een intakegesprek naar eigen imago</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>peilt naar de persoonlijke ervaring van de klant omtrent imago</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent het imagoadvies</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent zijn gewenste beeldvorming</li> </ul>				
<b>21. Informeert de klant over het belang van het imago in verschillende contexten</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant rond imago op het menselijk welbevinden</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant over de impact van 'de eerste indruk'</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>informeert de klant rond profileringsmogelijkheden</li> </ul>				
<b>22. Onderzoekt de noodzakelijke factoren voor het persoonlijk imago</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant rond zijn dagelijkse activiteiten en zijn netwerk</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant over materiaalvoorkeuren, prints, texturen en kleuren</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>bevraagt de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>observeert het gedrag en houding van de klant</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>observeert de non-verbale communicatie van de klant</li> </ul>				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>23. Maakt een synthese van de bevraging en formuleert een advies</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• maakt een overzicht van de dagelijkse activiteiten en contexten waarin de klant zich bevindt.</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• werkt een advies uit rond materiaal, prints, texturen en kleuren, rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• werkt een advies uit rond gepast make-up gebruik, stijl en kleur van het kapsel rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• werkt een advies uit rond een gepaste lichaamstaal, stemgebruik en mimiek</li> </ul>				

Activiteiten	Vaardigheden			Kenniselementen per activiteitenblok
	Cognitieve	Probleemoplossende	Motorische	
<b>24. Bespreekt de resultaten en het advies</b>				
• adviseert de klant naar de ontwikkeling van het imago in verschillende contexten				
• informeert de klant over zijn lichaamstaal en uitstraling				
• beargumenteert zijn bevindingen				
• stelt de klant persoonlijke combinaties voor (haar, make-up en kledij)				
• informeert de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen				
• informeert de klant over passende kledingstukken en accessoires voor de klant qua stijl				
• informeert de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel				
• geeft tips in functie van de actuele mode en trends				
• suggereert hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden				
• adviseert de klant selecties te maken				
• adviseert de klant structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe				
• adviseert de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het imagoadvies				
• adviseert de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel				
• overhandigt de analysesresultaten				
• geeft aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen...				
• stelt mogelijkheden tot advies naar kleur en stijl voor				

## 2.2 DESCRIPTORELEMENTEN

### Kennis

- Basiskennis van manicure en make-up
- Basiskennis van ICT
- Basiskennis van kleurpsychologie en kleuremotie
- Basiskennis van haar- en huidtypes
- Basiskennis van kapsels
- Basiskennis van genetische bepaling van huidskleur, oogkleur en haarkleur
- Basiskennis van kleurtheorieën, de 4 basiskleurtypen en aanvullende kleur subsegmenten
- Basiskennis van presentatietechnieken
- Basiskennis van vorming en opleiding
- Basiskennis van planningstechnieken
- Basiskennis van vergadertechnieken
- Basiskennis van motivatietechnieken
- Basiskennis van conflicthantering
  
- Kennis van de procedure voor kleur, stijl en imagoadvies
- Kennis van materiaal bv. kleurdoeken
- Kennis van modetrends
- Kennis van kleurenleer
- Kennis van gezichtsvormen en figuurvormen
- Kennis van het belang en herkennen van lichaamstaal
- Kennis van lichaamskenmerken
- Kennis van beleefdheids- en hoffelijkheidsregels
- Kennis van principes van klantvriendelijkheid
- Kennis van (commerciële) communicatietechnieken
- Kennis van advies- en verkoopstechnieken

### Cognitieve vaardigheden

- Het kunnen te woord staan van de klant aan de telefoon of aan de receptie
- Het kunnen beantwoorden of anticiperen op de vragen van de klant rond mogelijkheden en prijs
- Het kunnen inschatten van de tijdsduur van de gewenste behandeling
- Het kunnen informeren van de klant over de nodige voorbereiding
- Het kunnen maken van een afspraak met de klant en deze vastleggen in de agenda
- Het kunnen gebruiken van informatie- en communicatietechnologie (computer, smartphone, rekenmachine,...)
- Het kunnen zorgen voor de orde en netheid van de werkpost
- Het kunnen controleren en klaarzetten van het materieel
- Het kunnen voorbereiden van het te gebruiken materieel en producten eigen aan de activiteit
- Het kunnen beleefd ontvangen van de klant

- Het kunnen wegwijs maken van de klant
- Het kunnen nagaan of de klant tevreden is
- Het kunnen begeleiden van de klant naar het onthaal voor de afrekening
- Het kunnen beleefd afscheid nemen van de klant
- Het kunnen zich houden aan de richtlijnen voor hygiëne, veiligheid en ergonomie
- Het kunnen opruimen van de gebruikte werkpost na elke behandeling
- Het kunnen sorteren van afval volgens de richtlijnen
- Het kunnen peilen naar de voorgeschiedenis van de klant met kleuren
- Het kunnen peilen naar eerder ervaringen met kleuranalyse
- Het kunnen bevragen van de klant over de kleurvoorkeuren voor het gebruik van kleuren in kleding
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent het kleuradvies
- Het kunnen informeren van de klant over de relaties die er bestaan tussen kleurkenmerken
- Het kunnen informeren van de klant over het verband tussen de uiterlijke kenmerken van de klant en de kleurkenmerken
- Het kunnen informeren van de klant rond de impact van kleur op het menselijk welbevinden
- Het kunnen analyseren en bepalen van de huidskleur
- Het kunnen analyseren en bepalen van de kleur van de ogen
- Het kunnen analyseren en bepalen van de natuurlijke haarkleur van de klant
- Het kunnen opbouwend gebruiken van het professioneel kleurmateriaal om aan te tonen welke uitstraling de klant heeft met verschillende kleuren
- Het kunnen maken van notities van zijn bevindingen
- Het kunnen maken van een eerste conclusie (zuiver type) voor het kleuradvies
- Het kunnen onderzoeken tot welk sub- of mengtype de klant behoort
- Het kunnen uitzoeken van de passende kleurtinten (haar, make-up en kledij) voor de klant
- Het kunnen opzoeken van de passende kleurcombinaties (haar, make-up en kledij) voor de klant
- Het kunnen bepalen van het 'kleurtype' van de klant
- Het kunnen bepalen van het persoonlijk kleurpalet van de klant
- Het kunnen bepalen van de te gebruiken kleurencombinaties (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen informeren van de klant over zijn 'kleurtype'
- Het kunnen beargumenteren van zijn bevindingen rond het kleuradvies
- Het kunnen de klant voorstellen van het persoonlijk kleurpalet (kleuren en accentkleuren) voor
- Het kunnen informeren van de klant over de te gebruiken kleurencombinaties en -mogelijkheden (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen overhandigen van de analyseresultaten
- Het kunnen voorstellen van mogelijkheden tot advies naar styling en imago
- Het kunnen peilen naar de persoonlijke ervaring van de klant met styling
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent het stijladvis
- Het kunnen bevragen van de klant rond zijn dagelijkse activiteiten
- Het kunnen bevragen van de klant naar de perceptie van eigen lichaam
- Het kunnen bevragen van de klant over materiaalvoorkeuren, prints en texturen
- Het kunnen bevragen van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen informeren van de klant over de relaties die bestaan rond figuur- en stylingkenmerken

- Het kunnen informeren van de klant rond de impact van styling op het menselijk welbevinden
- Het kunnen analyseren en bepalen van de morfologie (persoonlijke kenmerken, totale lichaam en verhoudingen)
- Het kunnen analyseren en bepalen van het gelaat (bouw, vorm, delen,...)
- Het kunnen bepalen van de verhoudingen van het lichaam van de klant en zijn persoonlijke kenmerken
- Het kunnen maken van notities van zijn bevindingen rond het stijladvies
- Het kunnen maken van een eerste conclusie rond het basistype
- Het kunnen onderzoeken van welke lichaamsdelen moeten geaccentueerd worden
- Het kunnen selecteren van verschillende materialen, prints en texturen
- Het kunnen selecteren van het make-up pallet, verschillende stijlen en kleuren van het kapsel
- Het kunnen bepalen van de stijl aan de hand van persoonlijke voorkeuren/wensen
- Het kunnen bepalen van het 'lichaamstype' van de klant
- Het kunnen bepalen van combinaties (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen bepalen van materialen, prints en texturen
- Het kunnen uitzoeken van de passende stijlen voor de klant qua belijning
- Het kunnen selecteren van het make-up pallet, verschillende stijlen en kleuren van het kapsel
- Het kunnen informeren van de klant over zijn 'lichaamstype'
- Het kunnen beargumenteren van zijn bevindingen rond het stijladvies
- Het kunnen de klant voorstellen van persoonlijke combinaties (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen informeren van de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen
- Het kunnen informeren van de klant over passende stijlen voor de klant qua belijning
- Het kunnen informeren van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen geven van tips in functie van de actuele mode en trends
- Het kunnen suggereren van hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden
- Het kunnen tonen van modellen van kledingstukken passend bij het figuurtype
- Het kunnen adviseren van de klant om selecties te maken
- Het kunnen de klant adviseren over structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe rekening houdend met het stijladvies
- Het kunnen adviseren van de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het stijladvies
- Het kunnen adviseren van de klant over make-up gebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen overhandigen van de analyseresultaten voor het stijladvies
- Het kunnen geven van aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen,...
- Het kunnen voorstellen van mogelijkheden tot advies naar kleur en imago
- Het kunnen peilen naar de persoonlijke ervaring van de klant omtrent imago
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent het imagoadvies
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent zijn gewenste beeldvorming
- Het kunnen informeren van de klant rond imago op het menselijk welbevinden
- Het kunnen informeren van de klant over de impact van 'de eerste indruk'
- Het kunnen informeren van de klant rond profileringsmogelijkheden
- Het kunnen bevragen van de klant rond zijn dagelijkse activiteiten en zijn netwerk

- Het kunnen bevragen van de klant over materiaalvoorkeuren, prints, texturen en kleuren
- Het kunnen bevragen van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen observeren van het gedrag en houding van de klant
- Het kunnen observeren van de non-verbale communicatie van de klant
- Het kunnen maken van een overzicht van de dagelijkse activiteiten en contexten waarin de klant zich bevindt.
- Het kunnen uitwerken van een advies rond materiaal, prints, texturen en kleuren, rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden
- Het kunnen uitwerken van een advies uit rond gepast make-up gebruik, stijl en kleur van het kapsel rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden
- Het kunnen uitwerken van een advies rond een gepaste lichaamstaal, stemgebruik en mimiek
- Het kunnen adviseren van de klant naar de ontwikkeling van het imago in verschillende contexten
- Het kunnen informeren van de klant over zijn lichaamstaal en uitstraling
- Het kunnen beargumenteren van zijn bevindingen voor het imagoadvies
- Het kunnen voorstellen van persoonlijke combinaties (haar, make-up en kledij) aan de klant
- Het kunnen informeren van de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen
- Het kunnen informeren van de klant over passende kledingstukken en accessoires voor de klant qua stijl
- Het kunnen informeren van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen geven van tips in functie van de actuele mode en trends
- Het kunnen suggereren van hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden
- Het kunnen adviseren van de klant om selecties te maken rond het imagoadvies
- Het kunnen adviseren van de klant structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe
- Het kunnen adviseren van de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het imagoadvies
- Het kunnen adviseren de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen overhandigen de analyseresultaten van het imagoadvies
- Het kunnen geven van aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen,...
- Het kunnen voorstellen van mogelijkheden tot advies naar kleur en stijl
- Het kunnen geven van uiteenzettingen rond kleur-, stijl-, imagoadvies
- Het kunnen, indien nodig, beroep doen op collega's uit het eigen netwerk
- Het kunnen omgaan met de verschillen in klanten
- Het kunnen bevragen van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen, indien nodig, beroep doen op experts voor de verschillende vakgebieden
- Het kunnen toepassen van de voorschriften en instructies inzake veiligheid, hygiëne en milieu
- Het kunnen werken op een duurzame manier

## Probleemoplossende vaardigheden



- Het kunnen aanraden van de juiste kleuren en stijlen in overleg met de klant, rekening houdend met wensen en noden van de klant
- Het kunnen adviseren en verpersoonlijken van de uitstraling van de klant op basis van de analyseresultaten
- Het kunnen zoeken naar alternatieven al dan niet op vraag van de klant
- Het kunnen zoeken naar oplossingen om de verwachtingen van de klant in te lossen
- Het kunnen analyseren, verbeteren en indien nodig bijwerken van het resultaat

## Motorische vaardigheden

- Het kunnen zorgen voor de orde en netheid van de werkpost
- Het kunnen controleren en klaarzetten van het materieel
- Het kunnen voorbereiden van het te gebruiken materieel en producten eigen aan de activiteit

## Omgevingscontext

- Het beroep wordt uitgeoefend in een werkomgeving met natuurlijk daglicht.
- Het beroep wordt uitgeoefend tijdens de dag, zowel in de week als tijdens het weekend.
- De uitoefening van het beroep vraagt de nodige leergierigheid, flexibiliteit en creativiteit: het bijblijven met de evoluties en trends, het kunnen voldoen aan de variërende wensen van de klant,...
- De stylist komt in contact met verschillende actoren zoals diverse vakspecialisten, collega's, klanten, leveranciers....
- Het beroep wordt uitgeoefend op een duurzame manier
- De stylist respecteert de sectorale deontologische code

## Handelingscontext

- Op een gepaste manier omgaan met meerdere groepen personen, waaronder types klanten met hun eigen wensen en noden, leveranciers...
- Efficiënt, kwaliteitsvol en klantgericht handelen in alle omstandigheden
- Diplomatisch omgaan met moeilijke situaties
- Werkt systematisch en gestructureerd
- Het handelen varieert naargelang de opdracht en de variatie in het werk
- Aandacht hebben voor een kwaliteitsvolle en rendabele werking
- Op een constructieve manier informatie uitwisselen met klanten, collega's, experts....
- Stelt zich empathisch en flexibel op
- De stylist behandelt zowel mannelijke als vrouwelijke klanten.

## Autonomie

Is zelfstandig in

- het voorbereiden en nauwkeurig uitvoeren van de in dit dossier opgenomen activiteiten
- het geven en bespreken van kleur-, stijl- en imagoadvies

- het documenteren van dit advies

Is gebonden aan

- de beschikbaarheid en de mogelijkheden van klanten/gebruikers
- de wet op de privacy
- de vraag en wensen van de klant
- de haalbaarheidsgraad van de realisatie van het advies
- de gangbare mode en trends

Doet beroep op

- externen voor het inwinnen van informatie of doorverwijzingen
- collega's voor bijkomend advies

## Verantwoordelijkheid

- Het vastleggen van een afspraak vast met de klant
- Het voorbereiden van de werkpost
- Het verwelkomen van de klant
- Het voeren van een intakegesprek naar kleurgebruik
- Het informeren van de klant over het belang van kleurgebruik
- Het onderzoeken van de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het kleurtype
- Het gefundeerd en systematisch opbouwen van de kleuranalyse
- Het maken van de synthese van de kleuranalyse
- Het bespreken van de analyseresultaten van de kleuranalyse
- Het voeren van een intakegesprek naar figuurkenmerken, persoonlijke stijlen en combinaties
- Het informeren van de klant over het belang van styling
- Het onderzoeken van de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het figuurtype
- Het gefundeerd en systematisch opbouwen van de stijlanalyse
- Het maken van de synthese van de stijlanalyse
- Het bespreken van de analyseresultaten van het stijladvis
- Het voeren van een intakegesprek naar eigen imago
- Het informeren van de klant over het belang van het imago in verschillende contexten
- Het onderzoeken van de noodzakelijke factoren voor het persoonlijk imago
- Het maken van een synthese van de bevraging
- Het formuleren van een imagoadvies
- Het bespreken van de resultaten en het imagoadvies
- Het nemen van afscheid van de klant
- Het opruimen van de werkpost en deze schoonmaken
- Het geven van workshops rond kleur-, stijl-, imagoadvies
- Het adviseren, motiveren en betrekken van de klant bij het advies

## 2.3 ATTESTEN EN VOORWAARDEN

### Wettelijke attesten en voorwaarden

Er zijn geen (wettelijke) attesten of voorwaarden vereist.

## 3. Arbeidsmarktrelevantie / maatschappelijke relevantie

### 3.1 ARBEIDSMARKTRELEVANTIE

#### Tewerkstelling

Er zijn ongeveer 425 stylisten in kleding- en confectiesector aan de slag. Het is echter onduidelijk of de activiteiten die deze personen uitvoeren helemaal aansluiten bij de competenties beschreven in dit beroepskwalificatiedossier. De jobinhoud en/of de functieomschrijving zijn vaak zeer verschillend.

#### Vacatures

Voor het beroep van 'stylist' zijn geen data rond vacatures beschikbaar.

## 4. Samenhang

Voor het beroep van stylist is er geen samenhang.

Stylist