

Aandachtspunten

bij de realisatie van het leerplan

Commercieel assistent

7^{de} leerjaar
VII-CoAs



Minimummodellessentabel

Specifieke vorming	VII
Commercieel assistent (incl. werkplekleren)	20
Engels+Frans	2*
Schooleigen keuze-uren	6
Suggesties complementair gedeelte Communicatie en interactie Godsdienst Maatschappelijke oriëntatie Ondernemerschap Schooleigen keuzes: - Een vak van de specifieke vorming van de studierichting - Schooleigen curriculum - ...	
*Uitgangspunt: één vreemde taal (Engels of Frans) is gekend vanuit de derde graad A-finaliteit (richtsnoer A1+). In principe volstaat het dat enkel de andere vreemde taal aan bod komt in het 7^{de} leerjaar. Op basis van een beginsituatieanalyse verifieert de school dat leerlingen voldoende vaardig zijn in die vreemde taal die in de derde graad al aan bod kwam (richtsnoer A1+). Indien de beginsituatieanalyse aantoont dat die vreemde taal nog niet voldoende is verworven, dan zal de school bijkomende lesuren moeten voorzien opdat leerlingen de vooropgestelde doelen bereiken.	
Totaal specifieke vorming	28
De modellessentabel geeft door middel van een richtcijfer in zwart aan hoeveel onderwijstijd doorgaans nodig is om de verplichte leerplandoelen met voldoende diepgang te kunnen realiseren. Afhankelijk van de eigen specifieke context kan de school zelf keuzes maken en meer of minder lesuren aan een bepaald vak spenderen.	



Pedagogisch-didactische aanpak

- Concrete en betekenisvolle contexten
- Rubriek 'Professioneel handelen en samenwerken' in samenhang met andere rubrieken
- Aandacht voor de beginsituatie:
 - Vanuit de vooropleiding Onthaal, organisatie en sales zijn de volgende leerplanitems in de derde graad al verworven:
 - juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten;
 - verkoop en serviceverlening;
 - opstellen van verkoopdocumenten;
 - administratieve en logistieke ondersteuning van vergaderingen en activiteiten.
 - Voor leerlingen uit andere vooropleidingen geldt dat die inhouden extra aandacht vergen



Communicatieve vaardigheden

- Frans en Engels
- Raadzaam om te overleggen met taalleraren over taalgebruikssituaties en taalhandelingen eigen aan de studierichting Commercieel assistent



Stage en werkplekleren

- Verschillende vormen van werkplekleren kunnen een meerwaarde bieden:
 - gesimuleerde werkomgevingen zoals een mini-onderneming of virtueel bedrijf
 - observatie-activiteiten
 - praktijklessen op verplaatsing
 - leerlingenstages
- Commercieel assistent = studierichting gericht op de arbeidsmarkt
 - leerlingen leren vooral op de werkvloer
 - Realisatie van leerplandoelen 'Verkopen en service verlenen' en 'Verkoopadministratie' kan in samenwerking met de externe werkplek.
- Waar?
 - Sectoren: ruim (bv. industrie, handel, diensten, landbouw ...)
 - Veelal PC 200 = KMO sector bij uitstek
 - Commerciële binnendienst



Duaal leren

- Overeenkomst Alternierende Opleiding (OAO)
- Wekelijkse invulling moet overeenstemmen met normale voltijdse arbeidsduur van toepassing in de onderneming overeenkomstig de CAO (bv. 38 u per week)
- Werkplekcomponent = 20u/week gemiddeld op jaarbasis



Complementaire leerplannen

- [Communicatie en interactie](#)
- [Maatschappelijke oriëntatie](#)
- [Ondernemerschap](#)



Infrastructuur

- Een leslokaal
 - dat qua grootte, akoestiek en inrichting geschikt is om communicatieve werkvormen te organiseren;
 - met een (draagbare) computer waarop de nodige software en audiovisueel materiaal kwaliteitsvol werkt en die met internet verbonden is;
 - met de mogelijkheid om (bewegend beeld) kwaliteitsvol te projecteren;
 - met de mogelijkheid om geluid kwaliteitsvol weer te geven;
 - met de mogelijkheid om draadloos internet te raadplegen met een aanvaardbare snelheid.
- Toegang tot (mobile) devices voor leerlingen.



Materiaal en toestellen

- De basisuitrusting voor het uitvoeren van verkoopadministratie:
 - een professioneel ingericht werkeiland;
 - telefoontoestellen of gsm's;
 - headsets;
 - tafels om te overleggen of een vergadertafel;
 - een printer of scanner.



Materiaal en gereedschappen waarover elke leerling moet beschikken

- Elke leerling zou over het volgende moeten beschikken:
 - (mobile) devices met een internetaansluiting;
 - actuele software toereikend om de leerplandoelen te realiseren.



Basistabel

Onderdelen	Tabel 20u	Tabel 28u
Zinrijk en geïnspireerd	1	
Professioneel handelen en samenwerken	-	Geïntegreerd aanbieden in samenhang met doelen uit andere rubrieken
Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten	1	Kennis omtrent deze wetgeving passen leerlingen onder meer toe bij het afsluiten van de verkoop, het uitvoeren van diensten na verkoop en het opvolgen van de commerciële informatie via website of andere onlinekanalen. Dat kan in het kader van een ondernemend project, virtueel bedrijf of werkplekleren/stage.
Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer	3	Leerlingen illustreren marketingconcepten aan de hand van concrete cassussen. Dat kan de onderneming of organisatie zijn waar ze stage lopen.
Verkopen en service verlenen	2	Het toepassen van verkooptechnieken, afsluiten van de verkoop, informeren van klanten over de technische werking van producten en administratief verwerken van bestellingen kan in samenwerking met de stagewerkplek. Een virtueel bedrijf (gesimuleerde context, bv. COFEP) of ondernemend project biedt eveneens kansen om te werken aan de doelen van deze rubrieken.
Verkoopadministratie	3	
Werkplekleren/Eigen accenten/Ondernemend project	10	
Frans/Engels		2
Keuze-uren		6



Mogelijke scenario's, voorbeeld:

Onderdelen		Tabel 20u	Tabel 28u
Zinrijk en geïnspireerd		1	
Marketing		5	
- Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten			
- Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer			
- Opbouwen eigen deskundigheid (LPD 8)			
Verkoop		5	
- Verkopen en service verlenen			
- Verkoopadministratie			
Professioneel handelen en samenwerken (LPD 3-7)	Ondernemend project (reële context)	3	
	Werkpleklerin met inbegrip van stage	7	
Frans/Engels			2
Keuze-uren			5

