

Commerciële organisatie

3de graad D/A-finaliteit

III-CoOr-da

BRUSSEL

D/2024/13.758/247

Versie oktober 2024

1 Inleiding

De uitrol van de modernisering secundair onderwijs gaat gepaard met een nieuwe generatie leerplannen. Leerplannen geven richting en laten ruimte. Ze faciliteren de inhoudelijke dynamiek en de continuïteit in een school en lerarenteam. Ze garanderen binnen het kader dat door de Vlaamse regering werd vastgelegd voldoende vrijheid voor schoolbesturen om het eigen pedagogisch project vorm te geven vanuit de eigen schoolcontext. Leerplannen zijn ingebed in het vormingsconcept van de katholieke dialoogschool. Ze versterken het eigenaarschap van scholen die d.m.v. eigen beleidskeuzes de vorming van leerlingen gestalte geven. Leerplannen laten ruimte voor het vakinhoudelijk en pedagogisch-didactisch meesterschap van de leraar, maar bieden ondersteuning waar nodig.

1.1 Het leerplanconcept: vijf uitgangspunten

Leerplannen vertrekken vanuit het **vormingsconcept** van de katholieke dialoogschool. Ze laten toe om optimaal aan te sluiten bij het pedagogisch project van de school en de beleidsbeslissingen die de school neemt vanuit haar eigen visie op onderwijs (taalbeleid, evaluatiebeleid, zorgbeleid, ICT-beleid, kwaliteitsontwikkeling, keuze voor vakken en lesuren ...).

Leerplannen ondersteunen **kwaliteitsontwikkeling**: het leerplanconcept spoort met kwaliteitsverwachtingen van het Referentiekader onderwijskwaliteit (ROK). Kwaliteitsontwikkeling volgt dan als vanzelfsprekend uit keuzes die de school maakt bij de implementatie van leerplannen.

Leerplannen faciliteren een **gerichte studiekeuze**. De leerplandoelen sluiten aan bij de verwachte competenties van leerlingen in een bepaald structuuronderdeel. De feedback en evaluatie bij de realisatie ervan beïnvloeden op een positieve manier de keuze van leerlingen na elke graad.

Leerplannen gaan uit van de **professionaliteit** van de leraar en het **eigenaarschap** van de school en het lerarenteam. Ze bieden voldoende ruimte voor eigen inhoudelijke keuzes en een eigen didactische aanpak van de leraar, het lerarenteam en de school.

Leerplannen borgen de **samenhang** in de vorming. Die samenhang betreft de verticale samenhang (de plaats van het leerplan in de opbouw van het curriculum) en de horizontale samenhang tussen vakken binnen structuuronderdelen en over structuuronderdelen heen. Leerplannen geven expliciet aan voor welke leerplandoelen van andere leerplannen in de school verdere afstemming mogelijk is. Op die manier faciliteren en stimuleren de leerplannen leraren om over de vakken heen samen te werken en van elkaar te leren. Een verwijzing van een leraar naar de lessen van een collega laat leerlingen niet alleen aanvoelen dat de verschillende vakken onderling samenhangen en dat ze over dezelfde werkelijkheid gaan, maar versterkt ook de mogelijkheden tot transfer.

1.2 De vormingscirkel – de opdracht van secundair onderwijs

De leerplannen vertrekken vanuit een gedeelde inspiratie die door middel van een vormingscirkel voorgesteld wordt. We 'lezen' de cirkel van buiten naar binnen.

- Een lerarenteam werkt in een katholieke dialoogschool die onderwijs verstrekt vanuit een **specifieke traditie**. Vanuit het eigen pedagogisch project kiezen leraren voor wat voor hen en hun school goed



onderwijs is. Ze wijzen leerlingen daarbij de weg en gebruiken daarvoor **wegwijzers**. Die zijn een inspiratiebron voor leraren en zorgen voor een Bijbelse 'drive' in hun onderwijs.

- De kwetsbaarheid van leerlingen ernstig nemen betekent dat elke leerling **beloftevol** is en alle leerkansen verdient. Die leerling is **uniek als persoon** maar ook **verbonden** met de klas, de school en de bredere samenleving. Scholen zijn **gastvrije plaatsen** waar leerlingen en leraren elkaar ontmoeten in diverse contexten. De leraar vormt zijn leerlingen vanuit een **genereuze** attitude, hij geeft om zijn leerlingen en hij houdt van zijn vak. Hij durft af en toe de gebaande paden verlaten en stimuleert de **verbeelding en creativiteit** van leerlingen. Zo zaait hij door zijn onderwijs de kiemen van een hoopvolle, **meer duurzame en meer rechtvaardige wereld**.
- Leraren vormen leerlingen door middel van leerinhouden die we groeperen in negen **vormingscomponenten**. De aaneengesloten cirkel van vormingscomponenten wijst erop dat vorming een geheel is en zich niet in schijfjes laat verdelen. Je kan onmogelijk over taal spreken zonder over cultuur bezig te zijn; wetenschap en techniek hebben een band met economie, wiskunde, geschiedenis ... Dwarsverbanden doorheen de vakken zijn belangrijk. De vormingscirkel vormt dan ook een dynamisch geheel van elkaar voortdurend beïnvloedende en versterkende componenten.
- Vorming is voor een leraar nooit te herleiden tot een cognitieve overdracht van inhouden. Zijn meesterschap en passie brengt een leraar ertoe om voor iedere leerling de juiste woorden en gebaren te zoeken om **de wereld te ontsluiten**. Hij introduceert leerlingen in de wereld waarvan hij houdt. Een leraar zorgt er bijvoorbeeld voor dat leerlingen kunnen worden gegrepen door de cultuur van het Frans of door het ambacht van een metselaar. Hij initieert leerlingen in een wereld en probeert hen zover te brengen dat ze er hun eigen weg in kunnen vinden.
- Een leraar vormt leerlingen als **individuele leraar**, maar werkt ook binnen **lerarenteams** en binnen een **beleid van de school**. Het Gemeenschappelijk funderend leerplan helpt daartoe. Het zorgt voor het fundament van heel de vorming dat gerealiseerd wordt in vakken, in projecten, in schoolbrede initiatieven of in een specifieke schoolcultuur.
- De uiteindelijke bedoeling is om **alle leerlingen** kwaliteitsvol te vormen. Leerlingen zijn dan ook het hart van de vormingscirkel, zij zijn het op wie we inzetten. Zij dragen onze hoop mee: de nieuwe generatie die een meer duurzame en meer rechtvaardige wereld zal creëren.



1.3 Ruimte voor leraren(teams) en scholen

De leraar als professional, als meester in zijn vak krijgt vrijheid om samen met zijn collega's vanuit de leerplannen aan de slag te gaan. Hij kan eigen accenten leggen en differentiëren vanuit zijn passie, expertise, het pedagogisch project van de school en de beginsituatie van zijn leerlingen.

De leerplandoelen zijn noch chronologisch, noch hiërarchisch geordend. Ze laten ruimte aan het lerarenteam en de individuele leraar om te bepalen welke leerplandoelen op welk moment worden samengenomen, om didactische werkvormen te kiezen, contexten te bepalen, eigen leerlijnen op te bouwen, vakoverschrijdend te werken, flexibel om te gaan met een indicatie van onderwijstijd.

1.4 Differentiatie

Om optimale leerkansen te bieden is [differentiëren](#) van belang in alle leerlingengroepen. Leerlingen voor wie dit leerplan is bestemd, behoren immers wel tot dezelfde doelgroep, maar bevinden zich niet noodzakelijk in dezelfde beginsituatie. Zij hebben een niet te onderschatten – maar soms sterk verschillende – bagage mee vanuit de onderliggende graad, de thuissituatie en vormen van informeel leren. Het is belangrijk om zicht te krijgen op die aanwezige kennis en vaardigheden en vanuit dat gegeven, soms gedifferentieerd, verder te bouwen. Positief en planmatig omgaan met verschillen tussen leerlingen verhoogt de motivatie, het welbevinden en de leerwinst voor elke leerling.

De leerplannen bieden kansen om te differentiëren door te verdiepen en te verbreden en door de leeromgeving aan te passen. Ze nodigen ook uit om te differentiëren in evaluatie.

Differentiatie door te verdiepen en te verbreden

Sommige leerlingen denken meer conceptueel en abstract. Andere leerlingen komen vanuit een meer concrete benadering sneller tot inzichtelijk denken. Variëren in abstractie spreekt leerlingen aan op hun capaciteiten en daagt hen uit om van daaruit te groeien.

Daarnaast bieden leerplannen kansen om de complexiteit van leerinhouden aan te passen. Dat kan door een complexere situatie te schetsen, een minder ingewikkelde bewerking of handeling voor te stellen, of door meer kennis of vaardigheden aan te bieden om leerlingen uit te dagen.

De ene context kan betekenisvol zijn voor een leerlingengroep, terwijl een andere context dan weer betekenisvoller kan zijn voor een andere leerlingengroep. Leerinhouden in verschillende contexten aanbrengen biedt kansen om leerlingen aan te spreken op hun interesses en daagt hen tegelijk uit om andere interesses te verkennen en zo hun horizon te verruimen.

In 'extra' wenken bij de leerplandoelen en in beperkte mate ook via keuzeleerplandoelen bieden we je inspiratie om te differentiëren door te verdiepen en te verbreden.

Differentiatie door de leeromgeving aan te passen

Doordachte variatie in werkvormen (groepswork, individueel, auditief, visueel, actief ...) vergroot de kans dat leerdoelen worden gerealiseerd door alle leerlingen. Het helpt hen bovendien ontdekken welke manieren van leren en informatie verwerken best bij hen passen.

De ene leerling kan snel of zelfstandig werken, de andere heeft meer tijd of begeleiding nodig. Variëren in de mate van ondersteuning, gericht aanbieden van hulpmiddelen (voorbeelden, schrijfkaders, stappenplannen ...) en meer of minder tijd geven, daagt leerlingen uit op hun niveau en tempo.

Leerlingen op hun niveau en vanuit eigen interesses laten werken kan door te differentiëren in product, bijvoorbeeld door leerlingen te laten kiezen tussen opdrachten die leiden tot verschillende eindproducten.

Het samenstellen van groepen kan een effectieve manier zijn om te differentiëren. Rekening houden met verschil in leerdoelen en leerlingenkenmerken laat leerlingen toe van en met elkaar te leren.

Technologie kan al die vormen van differentiatie ondersteunen. Zo kunnen leerlingen op hun maat werken met digitale leermiddelen zoals educatieve software of online oefenprogramma's.

Differentiatie in evaluatie

Tenslotte laten de leerplannen toe te differentiëren in [evaluatie](#) en feedback. Evalueren is beoordelen om te waarderen, krachtiger te maken en te sturen.

Na de afronding van een lessenreeks of na een langere periode gaan leraren door middel van summatieve evaluatie na waar leerlingen staan. De keuze van een evaluatie- en feedbackvorm is afhankelijk van de vooropgestelde doelen.



Formatieve evaluatie is geïntegreerd in het leerproces en gaat uit van een actieve betrokkenheid van leraar en leerling. Het zet leerlingen aan het denken over hun vorderingen en laat leraren toe om tijdens het leerproces effectieve feedback te geven. Door middel van formatieve evaluatie krijgen leraren een goed zicht op het leerproces van leerlingen zodat ze het verder gericht en waar nodig kunnen bijsturen. Het is bovendien een rijke bron voor leraren om te reflecteren over de eigen onderwijspraktijk en de eigen pedagogisch-didactische aanpak bij te sturen.

1.5 Opbouw van leerplannen

Elk leerplan is opgebouwd volgens een vaste structuur. Alle onderdelen maken inherent deel uit van het leerplan. Schoolbesturen van Katholiek Onderwijs Vlaanderen die de leerplannen gebruiken, verbinden zich tot de realisatie van het gehele leerplan.

De **inleiding** licht het leerplanconcept toe en gaat dieper in op de visie op vorming, de ruimte voor leraren(teams) en scholen en de mogelijkheden tot differentiatie.

De **situering** geeft aan waarop het leerplan is gebaseerd en beschrijft de samenhang binnen de graad en met de onderliggende graad, en de plaats in de lessentabel.

In de **pedagogisch-didactische duiding** komen de inbedding in het vormingsconcept, de krachtlijnen, de opbouw, de leerlijnen, de aandachtspunten met o.m. nieuwe accenten van het leerplan aan bod.

De **leerplandoelen** zijn helder geformuleerd en geven aan wat van leerlingen wordt verwacht. Waar relevant geeft een opsomming of een afbakening (★) aan wat bij de realisatie van het leerplandoel aan bod moet komen. Ook pop-ups bevatten informatie die noodzakelijk is bij de realisatie van het leerplandoel. De leerplandoelen zijn gebaseerd op de minimumdoelen van de basisvorming, de specifieke minimumdoelen of de doelen die leiden naar een beroepskwalificatie. Indien een leerplandoel verder gaat, vind je een '+' bij het nummer van het leerplandoel. Al die leerplandoelen zijn verplicht te realiseren. In een aantal gevallen zijn keuzedoelen opgenomen; die leerplandoelen zijn weergegeven in een grijze kleur en het nummer van het leerplandoel wordt voorafgegaan door 'K'.

De leerplandoelen zijn ingedeeld in een aantal rubrieken. Bovenaan elke rubriek vind je de relevante minimumdoelen van de basisvorming, de specifieke minimumdoelen en/of doelen die leiden naar een of meer beroepskwalificaties, afhankelijk van de finaliteit. Als leraar hoef je je die taal niet eigen te maken. Het volstaat dat je de leerplandoelen realiseert zoals opgenomen in het leerplan.

Waar relevant wordt de samenhang met andere leerplannen in dezelfde graad aangegeven, evenals de samenhang met de onderliggende graad.

'Duiding' bij een leerplandoel bevat een noodzakelijke toelichting bij het doel. In pedagogisch-didactische wenken vinden leraren inspiratie om met het leerplandoel aan de slag te gaan. Een rubriek 'extra' bij een leerplandoel biedt leraren inspiratie om verder te gaan dan wat het leerplandoel minimaal vraagt.

De **basisuitrusting** geeft aan welke materiële uitrusting vereist is om de leerplandoelen te kunnen realiseren.

Het **glossarium** bevat een overzicht van handelingswerkwoorden die in alle leerplannen van de graad als synoniem van elkaar worden gebruikt of meer toelichting nodig hebben.

De **concordantie** geeft aan welke leerplandoelen gerelateerd zijn aan bepaalde minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar een of meer beroepskwalificaties.

2 Situering

2.1 Samenhang met de tweede graad

Het leerplan vertoont samenhang met het leerplan Bedrijfseconomie in de studierichting Bedrijf en organisatie in de 2de graad D/A-finaliteit (II-Bed-da).

2.2 Samenhang in de derde graad

2.2.1 Samenhang binnen de studierichting Commerciële organisatie

Het leerplan is inhoudelijk verwant met het leerplan Financieel-economische vorming (III-FEV-dda).

2.2.2 Samenhang met andere leerplannen binnen de finaliteit

Het leerplan is inhoudelijk verwant met

- het leerplan Bedrijfsorganisatie (III-Bed-da);
- het leerplan Internationale handel en logistiek (III-IHL-da);
- het leerplan Toegepaste bedrijfswetenschappen in de studierichting Horeca (III-ToBe-da).

Er is een beperkte samenhang met het leerplan Wellness en schoonheid (III-WeSc-da).

2.2.3 Samenhang over de finaliteiten heen

Het leerplan Commerciële organisatie is inhoudelijk verwant met volgende leerplannen in de D-finaliteit:

- het leerplan Economie in de studierichtingen Economie-Moderne talen, Economie-Wiskunde en Topsport-Economie (III-Eco-d);
- het leerplan Economie' in de studierichtingen Bedrijfswetenschappen en Topsport-Bedrijfswetenschappen (III-Eco'-d);
- het leerplan Economie'' in de studierichtingen Bedrijfsondersteunende informaticawetenschappen (III-Eco''-d).

Het leerplan is ook verwant met het leerplan Onthaal, organisatie en sales in de A-finaliteit (III-OOS-a).

2.3 Plaats in de lessentabel

Het leerplan is gebaseerd op specifieke minimumdoelen en doelen die leiden naar de beroepskwalificatie Commercieel assistent. Het leerplan is gericht op 24 graaduren en is bestemd voor de studierichting Commerciële organisatie.

Het geheel van de algemene en specifieke vorming in elke studierichting vind je terug op de [PRO-pagina](#) met alle vakken en leerplannen die gelden per studierichting.



3 Pedagogisch-didactische duiding

3.1 Commerciële organisatie en het vormingsconcept

In het vak Commerciële organisatie streven we naar een integratie van **economische** en **maatschappelijke vorming**.

Maatschappelijke vorming zet leerlingen aan om een meer **gastvrije** en **rechtvaardige** wereld te creëren. Zo laat dit vak hen reflecteren over de manier waarop ondernemingen en organisaties zich kunnen ontwikkelen met aandacht voor mens en planeet.

Economische vorming daagt leerlingen uit om aan de hand van actuele en historische gebeurtenissen de werking van de economie te analyseren. Het bestuderen van basisconcepten en indicatoren geeft inzicht in zowel macro- als micro-economie. Zo reflecteren leerlingen over de gevolgen van vrije marktwerking en almaar toenemende productie.

Vanuit de wegwijzer **duurzaamheid** leren leerlingen een kritische houding te ontwikkelen ten aanzien van bepaalde denkwijzen in de economische wetenschap. Een mensgerichte economie die zich ontwikkelt op een duurzame manier zal bijdragen tot een betere en leefbare wereld. Leerlingen reflecteren over de rol en verantwoordelijkheid van de consument, onderneming en overheid in deze.

Het perspectief op een **rechtvaardige wereld** zit eveneens verweven in economische vorming: hoe kan onze overheid bijdragen tot een ondernemingsklimaat met aandacht voor gezonde concurrentie en groeikansen voor alle ondernemingen? Op welke manier vertalen ondernemingen en organisaties hun sociale verantwoordelijkheid ten opzichte van stakeholders in hun bedrijfsstrategie?

Uit die vormingscomponenten en wegwijzers zijn de krachtlijnen van het leerplan ontstaan.

3.2 Krachtlijnen

De economie als systeem, marktwerking en rol van de overheid

De economische wetenschap bestudeert het systeem van productie en consumptie. Naast de gezinnen en bedrijven spelen de overheid, financiële instellingen en het buitenland een belangrijke rol. Met behulp van het economisch kringloopschema leggen de leerlingen onderlinge verbanden tussen deze actoren en verwerven inzicht in economische fenomenen.

Onderzoek naar het tot stand komen van prijzen en welke factoren dat proces beïnvloeden verschaft inzicht in de marktwerking. De overheid speelt een belangrijke rol in de economie, zo tracht ze marktfalen bij te sturen omdat de prijs die tot stand komt in de vrije markt geen rekening houdt met negatieve externe effecten.

Welvaart en duurzame economische ontwikkeling

Een continue economische groei als uitgangspunt lijkt niet langer realistisch noch wenselijk, waar alternatieve economische modellen rekening mee houden. Innovatie ligt aan de basis van economische groei maar leidt ook tot disruptie. De impact hiervan valt moeilijk te voorspellen, maar het leidt geen twijfel dat dit gevolgen heeft voor de arbeidsmarkt en ondernemingen.

Als welvaartsindicator roept economische groei eveneens vragen op, alternatieven worden dan ook naar voor geschoven om de (maatschappelijke) welvaart van een land te meten met oog voor het individuele welzijn van de ingezetenen.

De doelstellingen en werking van een onderneming

Het bepalen van een algehele bedrijfsstrategie is essentieel in functie van de continuïteit en groei van een onderneming. Missie, visie, normen en waarden staan daarbij centraal. Leerlingen hebben ook aandacht voor de sociale en ecologische verantwoordelijkheid die ondernemingen vertalen in hun bedrijfsvoering.

Daarnaast verwerven leerlingen inzicht in aspecten van fiscaliteit, kostprijsberekening en debiteurenbeheer. Met het oog op het begrijpen van de werking van ondernemingen is het noodzakelijk dat ze de basis ervan meekrijgen.

Marketing en verkoop

Een onderneming wil op lange termijn succesvol blijven en haar doelstellingen bereiken. Daartoe probeert ze sterke, winstgevende relaties met haar klanten uit te bouwen. De marketingstrategie is de weg waarlangs deze relaties tot stand komen, van daaruit ontwerpt de onderneming de marketingmix om de vraag naar zijn producten te beïnvloeden. Door de opkomst van het internet zetten ondernemingen online marketingtactieken in, waar leerlingen aandacht voor hebben.

Leerlingen leren op een professionele manier communiceren met klanten en het offerte-ordertraject op een efficiënte en correcte manier uitvoeren, en dat ook in het kader van e-commerce. Daarbij zetten ze vakkundig verkoopstrategieën en CRM-technieken in.

3.3 Opbouw

- Generieke competenties
- Economie
 - De economie als systeem
 - Marktwerving en de rol van de overheid
 - Internationale economische relaties
 - Welvaart en duurzame economische ontwikkeling
- De doelstellingen en werking van een onderneming
 - De essentie van duurzaam ondernemen
 - De goederen- en informatiestroom
- Marketing en verkoop
 - Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten
 - Marketingstrategie en -instrumenten
 - Verkoop en verkoopadministratie
 - Digitaal ondernemen
- Financieel beheer
 - Fiscaliteit
 - Debiteurenbeheer
 - Kostprijsberekening
- Onderzoekskompetentie



3.4 Leerlijnen

3.4.1 Samenhang met de tweede graad

In het vak Bedrijfseconomie

- bestuderen de leerlingen het keuzegedrag van de consument en de producent, wat de basis vormt voor de analyse van prijsvorming bij volkomen concurrentie in de derde graad;
- verwerven de leerlingen inzicht in ondernemingsvormen- en structuren en de documentenstroom;
- leren de leerlingen professioneel communiceren met klanten en de techniek van het dubbel boekhouden van begin- tot eindbalans.

3.4.2 Samenhang in de derde graad

Samenhang binnen de studierichting Commerciële organisatie

In het leerplan Financieel-economische vorming is er samenhang met het onderdeel 'Economisch bewust' waarin de basisprincipes van marktwerking aan bod komen en impact van de overheid op de samenleving via inkomsten en uitgaven aan bod komen.

Samenhang met andere leerplannen binnen de finaliteit

Commerciële organisatie	Bedrijfsorganisatie	Internationale handel en logistiek
III-CoOr-da	III-Bed-da	III-IHL-da
Algemene economie • De economie als systeem • Marktwerking en de rol van de overheid • Internationale economische relaties • Welvaart en duurzame economische ontwikkeling	Algemene economie • De economie als systeem • Marktwerking en de rol van de overheid • Internationale economische relaties • Welvaart en duurzame economische ontwikkeling	Algemene economie • De economie als systeem • Marktwerking en de rol van de overheid • Internationale economische relaties • Welvaart en duurzame economische ontwikkeling
Bedrijfswetenschappen • Bedrijfs- en marketingstrategie • Fiscaliteit, Kostprijsberekening	Bedrijfswetenschappen • Bedrijfs- en marketingstrategie • Fiscaliteit, Kostprijsberekening	Bedrijfswetenschappen • Bedrijfs- en marketingstrategie • Fiscaliteit, Kostprijsberekening
Richtingspecifieke inhoud • Juridische aspecten i.v.m. verkoop en marketingactiviteiten • Verkoopadministratie • Digitaal ondernemen • Debiteurenbeheer	Richtingspecifieke inhoud • Boekhouden • Financieel beheer • Personeelsbeheer	Richtingspecifieke inhoud • Supply Chain Management • Internationaal goederenvervoer en documentenflow
Onderzoekscompetentie	Onderzoekscompetentie	Onderzoekscompetentie

Met het leerplan Toegepaste bedrijfswetenschappen voor de studierichting Horeca is er verwantschap met betrekking tot de bedrijfs- en marketingstrategie.

Samenhang over de finaliteiten heen

- Met de leerplannen Economie en Economie' in de D-finaliteit is er samenhang voor onderdelen van algemene economie en bedrijfswetenschappen:
 - de economie als systeem;
 - marktwerking en de rol van de overheid;
 - internationale economische relaties;
 - welvaart en duurzame economische ontwikkeling;
 - boekhouden en financiële analyse;
 - fiscaliteit
- Met het leerplan Economie'' in de D-finaliteit is er samenhang voor topics van macro-economie (economische groei) en bedrijfswetenschappen (bedrijfs- en marketingstrategie, fiscaliteit en financiële analyse).
- Met het leerplan Wellness en schoonheid in de D/A-finaliteit is er samenhang wat betreft
 - het adviseren de klant over producten rekening houdend met de persoonlijke stijl van de klant;
 - het promoten en verkopen producten.
- Met het leerplan Onthaal, organisatie en sales in de A-finaliteit is er samenhang wat betreft
 - juridische aspecten i.v.m. verkoopactiviteiten;
 - het informeren en adviseren van klanten via diverse (online) kanalen;
 - het afsluiten van de verkoop en uitvoeren van diensten na verkoop.

3.5 Aandachtspunten

3.5.1 Pedagogisch-didactische aanpak

Bij het realiseren van dit leerplan is het aangewezen om bij economische thema's te werken met actuele informatie en cijfers. Voor bedrijfskundige thema's kan je vertrekken vanuit concrete voorbeelden die betekenisvol zijn voor leerlingen. Zo vormen reële bedrijfssituaties een leercontext waarbij leerlingen zich betrokken voelen en dat komt het leerproces ten goede.

Het is belangrijk om het leerplan in zijn geheel te beschouwen: verschillende leerplandoelen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en moeten over de rubrieken worden bekeken en aangepakt. In dit leerplan zijn de onderdelen en leerplandoelen niet chronologisch geordend. Als leraar hou je bij het aanbrengen van leerinhouden wel rekening met de noodzakelijke voorkennis.

Bij het organiseren van de wekelijkse lestijden kunnen blokken van twee lesuren praktisch zijn voor leerplandoelen waarbij de inzet van softwarepakketten noodzakelijk is.

3.5.2 Digitale vaardigheden

Digitale competenties spelen een belangrijke rol in het vak Commerciële organisatie: binnen de schoolcontext kunnen leerlingen aan de slag met diverse kantoortoepassingen (rekenblad, tekstverwerker, presentatiesoftware) en softwarepakketten (bv. ERP of boekhoudsoftware) zodat ze zich optimaal kunnen inleven in de rol van werknemer in een omgeving waar de goederen-, documenten- en informatiestroom in sterke mate zijn gedigitaliseerd. Als leraar benut je dan ook optimaal de mogelijkheden om digitale vaardigheden in te oefenen.



Het belangrijk te waken over de kwaliteit van het leerproces waarbij technologie zinvol en in functie van het leerproces wordt ingezet.

3.5.3 Werkplekieren

Verskillende vormen van werkplekieren kunnen een meerwaarde bieden voor de realisatie van dit leerplan en voor de voorbereiding op een vlotte overstap naar de arbeidsmarkt. Werkplekieren omvat een breed continuüm van leeractiviteiten die gericht zijn op het verwerven van algemene en beroepsgerichte competenties waarbij de arbeidssituatie de leeromgeving is. Het kan onder meer gaan om gesimuleerde werkomgevingen, praktijklessen op verplaatsing, observatie-activiteiten en leerlingenstages. De school heeft de ruimte om een beleid uit te stippelen over welke vormen van werkplekieren een plaats krijgen in de lespraktijk en met welk doel werkplekieren wordt ingezet.

3.5.4 Onderzoekscompetentie

De onderzoekscompetentie moet worden gerealiseerd met inhoud van dit leerplan die gerelateerd zijn aan specifieke minimumdoelen.

Je overlegt op schoolniveau welke keuzes worden gemaakt met betrekking tot de realisatie van de onderzoekscompetentie. Op de PRO-tegel [onderzoekscompetentie](#) kan je voor elke studierichting terugvinden via welke leerplannen onderzoeken kan worden gerealiseerd.

Bij LPD 32 geven we aan met welke inhoud de onderzoekscompetentie moet worden gerealiseerd. Op de leerplanpagina vind je meer informatie over en een aantal mogelijke voorbeelden van hoe je via specifieke inhoud van dit leerplan met je leerlingen kan werken aan de onderzoekscompetentie.

3.6 Leerplanpagina



Wil je als gebruiker van dit leerplan op de hoogte blijven van inspirerend materiaal, achtergrond, professionalisering en lerarennetwerken, surf dan naar de [leerplanpagina](#).

4 Leerplandoelen

4.1 Generieke competenties

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 1 De leerlingen handelen

- in teamverband ([organisatiecultuur](#), communicatie, procedures);
- kwaliteitsbewust;
- economisch en duurzaam;

- **veilig, ergonomisch en hygiënisch.**

Wenk: De delen van dit leerplandoel kunnen als onderbouwend doel opgenomen worden in bepaalde leerplandoelen. Zo uit kwaliteitsbewust handelen zich in zorgvuldig werken, het hebben van aandacht voor details, het controleren van het eigen werk op fouten, het voortdurend reflecteren en zich bijsturen met het oog op het bereiken van de verwachte kwaliteit. Je kan dat zowel op het niveau van het proces als op het product (bv. LPD 21, 22, 23) nastreven.

Wenk: Leerlingen leren op een respectvolle en aangename manier te communiceren met elkaar en afspraken te respecteren (onderlinge afspraken, schoolreglement, afspraken met externe partijen) in het kader van werkplekleren.

Wenk: Het respecteren van normen en waarden kan je ook onder de aandacht brengen: zo kan je leerlingen in het kader werkplekleren wijzen op welke manier ze de waarden van hun school of onderneming kunnen vertalen in hun omgang en manier van communiceren met anderen. Daarbij hebben ze ook aandacht voor een verzorgd voorkomen en persoonlijke hygiëne.

4.2 Economie

4.2.1 De economie als systeem

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 2 De leerlingen analyseren relaties tussen de economische actoren aan de hand van het economisch kringloopschema.

Wenk: Bij de realisatie van dit leerplandoel is het aangewezen om de kringloop stelselmatig op te bouwen in samenhang met andere leerplandoelen. Zo kan je in het kringloopschema de verschillende markten integreren: de gezinnen bieden via de arbeidsmarkt hun productieve diensten aan en de bedrijven hun producten via de markt voor goederen en diensten (LPD 6). Ondernemingen financieren hun investeringen dankzij het kapitaal dat door de gezinnen ter beschikking wordt gesteld via de kapitaalmarkt. Ook de overheid wordt geïntegreerd in de kringloop. Ze herverdeelt inkomens en biedt collectieve goederen en diensten aan (LPD 8) die gefinancierd worden met belastingen en sociale bijdragen. Door internationale handel komen extra goederen- en geldstromen op gang: de import van goederen leidt tot betalingen van goederen aan de rest van de wereld, de export tot betalingen door het buitenland.

LPD 3 De leerlingen lichten de samenstelling van het bruto binnenlands product vanuit de productiebenadering toe.

★ Reëel en nominaal bbp

Wenk: De economische kringloop illustreert dat het bbp kan verklaard worden vanuit drie benaderingen: de productie-, de inkomens- en bestedingsbenadering. Bij dit leerplandoel focus je op de productiebenadering. Om de prijsevolutie buiten beschouwing te laten maak je een onderscheid tussen het nominaal (tegen



lopende prijzen) en reëel (tegen constante prijzen) bbp.

Wenk: Je kan leerlingen gegevens laten opzoeken op de website Nationale Bank van België, wat inzicht verschaft in de structuur en opbouw van de nationale rekeningen. Daarbij heb je aandacht voor de andere naamgeving voor 'nominaal' en 'reëel'.

Wenk: Een export van cijfers naar een rekenblad biedt mogelijkheden om de evolutie van het (reëel) bbp in kaart te brengen.

LPD 4 De leerlingen lichten indexcijfers en gevolgen van inflatie toe.

Wenk: De gevolgen van inflatie kunnen zowel positief als nadelig zijn. Een beperkte inflatie is goed voor de economie, een te sterke inflatie tast onder meer de koopkracht aan en is slecht voor de export. Dat kan je best aan de hand van actuele berichtgeving duiden.

Wenk: Wat betreft de meetinstrumenten kan je de consumptieprijzen- en gezondheidsindex belichten.

Extra: Je kan stil staan bij de oorzaken van inflatie, zo kan je vraaginflatie ter sprake brengen. Je kan ook wijzen op het fenomeen deflatie.

4.2.2 Marktwerving en de rol van de overheid

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 5 De leerlingen beschrijven kenmerken van onvolkomen competitieve marktvormen: monopolie, monopolistische concurrentie en oligopolie.

Wenk: Het is zinvol te vertrekken vanuit een aantal criteria die bepalen hoe er geconcentreerd wordt op de markt: aantal marktpartijen, doorzichtigheid van de markt, toetredingsmogelijkheden en mate van productdifferentiatie. Binnen dat kader worden ook onvolkomen competitieve marktvormen (monopolie, oligopolie en monopolistische concurrentie) belicht. Een grondige studie van de prijsvorming bij volkomen concurrentie komt aan bod in LPD 6.

LPD 6 De leerlingen analyseren de prijsvorming bij volkomen concurrentie.

★ Prijselasticiteit

Samenhang derde graad: Marktmechanisme op de productmarkt (III-Fev-dda LPD 5)

2de graad: Individuele en collectieve vraag- en aanbodcurve (II-Bed-da LPD 3, 5).

Wenk: Bij dit leerplandoel staat de grafische analyse van het marktmechanisme, dat optimaal werkt op een competitieve markt, centraal. Leerlingen beredeneren aan de hand van zelf opgestelde vraag- en aanbodschemata's het marktevenwicht en hoe een wijziging van inkomen, voorkeuren, aantal aanbieders of technologische ontwikkelingen ervoor zorgt dat dit evenwicht voortdurend verandert.

Wenk: Bij het opstellen van vraag- en aanbodschemata's denk je best aan het gebruik van een rekenblad.

Wenk: Het berekenen en interpreteren van prijselasticiteiten kan je in verband brengen met soorten goederen zoals substituten of complementaire goederen.

Extra: Dit doel biedt kansen tot reflectie: is volkomen concurrentie altijd een goede manier om een markt te organiseren?

LPD 7 De leerlingen beschrijven overheidsmaatregelen ter bijsturing van marktfalen door externaliteiten en marktmacht.

Wenk: Bij volkomen concurrentie staat het marktevenwicht niet garant voor maximale maatschappelijke welvaart. Wanneer de productie met externaliteiten (negatieve externe effecten zoals milieuvervuiling) gepaard gaat dient er ook rekening gehouden met de externe kosten. Het niet de bedoeling om dit gegeven grafisch te onderbouwen met behulp van een marktschema.

Wenk: De overheid probeert competitie te vrijwaren en/of stimuleren en zo de consument te beschermen. Je kan de aandacht vestigen op praktijken die de marktwerking grondig verstoren zoals kartelvorming en waartegen de Europese en nationale mededingingsautoriteiten optreden. Zo pakt de Europese Commissie de dominantie van grote technologiebedrijven streng aan.

Extra: Naast overheidsmaatregelen zoals de Pigouvianse heffing, verhandelbare vergunningen, patenten ... kan je andere instrumenten zoals sociale en morele normen onder de aandacht brengen.

LPD 8 + De leerlingen leggen uit waarom de overheid publieke goederen aanbiedt.

Samenhang derde graad: Impact overheid op de samenleving (III-FEV-dda LPD 6).

Wenk: Voor publieke goederen bestaat er geen markt of komt er geen prijs tot stand, denk aan defensie of openbare wegen. Hun niet-exclusiviteit leidt echter tot het vrijbuitersprobleem zodat de overheid ze best zelf aanbiedt en financiert met belastinggeld. Dat kan je in verband brengen met het leerplan Financieel-economische vorming waar de impact van de overheid op de samenleving via inkomsten en uitgaven wordt belicht.

4.2.3 Internationale economische relaties

LPD K1 De leerlingen lichten de afbouw van handelsbelemmeringen via regionale en mondiale samenwerkingsverbanden toe.

Wenk: Leerlingen zijn zich bewust van regionale en mondiale samenwerkingsverbanden die een grote impact hebben op het internationaal goederenverkeer en de onderliggende documentenstroom. De basis voor deze samenwerkingsverbanden is de opklimmende graad van economische integratie: van vrijhandelszone tot economische unie. Zo kan je de ontwikkeling van het verenigd Europa van vandaag in verband brengen met de verschillende vormen van integratie. Dankzij de interne markt kunnen goederen binnen de Unie vrij worden verhandeld zonder de instelling van in- en uitvoerrechten, wat een rol speelt bij de boekhoudkundige verwerking van commerciële verrichtingen (LPD 30+).

Wenk: Je kan ook andere samenwerkingsverbanden zoals de EVA (Europese



Vrijhandelsassociatie), USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement), AfCFTA (African Continental Free Trade Area), Mercosur (Mercado Común del Sur) en ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) onder de aandacht brengen.

Wenk: Je kan ook stil staan bij protectionistisch handelsbeleid en de al dan niet economische motieven daarvoor. Dat kan aan de hand van actuele voorbeelden zoals een embargo, boycot of handelsoorlog.

LPD K2 De leerlingen illustreren het wisselkoersrisico bij internationale handelstransacties.

Wenk: Bij de realisatie van dit leerplandoel kan je best vertrekken van het begrip wisselkoers. Een koersstijging of -daling kan de prijs van producten die buiten de eurozone worden aan- of verkocht sterk beïnvloeden. Je kan aan de hand van concrete voorbeelden (verkoopovereenkomsten) dit effect laten becijferen.

4.2.4 Welvaart en duurzame economische ontwikkeling

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 9 De leerlingen beschrijven de conjunctuurbeweging in samenhang met indicatoren van economische activiteit.

Wenk: De conjunctuurbeweging komt tot stand door de evolutie van de reële output (het reëel bbp) en het potentieel bbp (wat een economie kan realiseren) in kaart te brengen. Wat betreft de conjunctuurindicatoren kan je denken aan investeringen, werkloosheid, consumptieve bestedingen van de gezinnen, rente, orderboekjes, ondernemersvertrouwen enz.

Wenk: Het is raadzaam te werken met actuele cijfers en berichtgeving, daartoe biedt de website van de Nationale Bank van België heel wat mogelijkheden.

LPD 10 De leerlingen evalueren economische groei als indicator voor welvaart en welzijn.

★ Disruptieve factoren en innovatie

Wenk: Bij de realisatie van dit leerplandoel vertrek je best vanuit het concept economische groei en factoren die de groeibeweging bepalen zoals bevolkingsgroei, kapitaalvorming, technologische ontwikkeling en onderwijs.

Wenk: Economische groei wordt veelal gezien als de procentuele evolutie van het reëel bbp per capita, maar heeft als welvaartsindicator zijn beperkingen. Alternatieven worden dan ook naar voor geschoven om de (maatschappelijke) welvaart van een land te meten met oog voor het individuele welzijn van de ingezetenen. Daarbij kan je denken aan monetaire maatstaven zoals de Measure of Economic Welfare of synthetische indicatoren zoals de Better Life Index (OESO) en Human Development Index (VN) die naast inkomens andere elementen in kaart brengt. Je kan ook de aandacht vestigen op maatstaven die enkel het subjectief welzijn meten zoals het Bruto Nationaal Geluk.

Wenk: Innovatie ligt aan de basis van economische groei maar leidt ook tot disruptie. De impact hiervan valt moeilijk te voorspellen, maar het leidt geen twijfel dat dit uitdagingen en kansen biedt voor de economie. Je kan aan de hand van concrete

voorbeelden illustreren hoe ondernemingen reageren op nieuwe technologieën waarbij hun strategische wendbaarheid een grote rol speelt.

Wenk: Dit leerplandoel biedt kansen om economische aggregaten en (welvaarts) indicatoren van verschillende landen te vergelijken met behulp van internationale gegevensbanken zoals The World Factbook, IMF Datamapper of Eurostat.

Extra: Een continue economische groei als uitgangspunt lijkt niet langer realistisch noch wenselijk, waar alternatieve denkwijzen zoals de deel- en [circulaire economie](#) rekening mee houden. Zo kan je ook de visie van Kate Raworth op de economie in interactie met het ecosysteem onder de aandacht brengen. Dat nodigt leerlingen uit tot een kritische reflectie over alternatieve denkwijzen en de vraag of de economie al dan niet moet groeien.

4.3 De doelstellingen en werking van een onderneming

4.3.1 De essentie van duurzaam ondernemen

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 11 De leerlingen illustreren het belang van een duurzame [bedrijfsstrategie](#).

2de graad: [Organisatieculturen](#)- en structuren (II-Bed-da LPD 7).

Wenk: Een bedrijfsstrategie is noodzakelijk om ondernemingsdoelstellingen te bereiken. Bij het ontwikkelen van een bedrijfsstrategie is het belangrijk dat ondernemingen ook aandacht hebben voor het aspect duurzaamheid.

Wenk: Ondernemingen hebben naast een economische ook een sociale en ecologische verantwoordelijkheid die ze vertalen in hun bedrijfsvoering, wat je kan linken aan de [duurzame ontwikkelingsdoelen](#) (People, Planet, Prosperity, Peace, Partnership). De uitdaging is om deze perspectieven in balans te brengen, aangezien ze vaak conflicterend zijn. Ecologische oplossingen zijn zelden de goedkoopste en hebben een effect op liquiditeit, schulddispositie of prijszetting.

Wenk: Het is raadzaam te vertrekken vanuit concrete casussen: op welke manier speelt een onderneming in op actuele uitdagingen met betrekking tot milieu en duurzaamheid? Hoe vertaalt ze haar maatschappelijke verantwoordelijkheid naar klanten en werknemers toe? Evenmin mag haar economische verantwoordelijkheid uit het oog verloren worden: zo waarborgt een goede winstgevendheid werkzekerheid en verdere (internationale) groei. Leerlingen kunnen daarvoor inspiratie vinden in de duurzaamheidsverslagen van ondernemingen waarin initiatieven op dat vlak worden beschreven.

LPD K3 De leerlingen lichten motieven en voorwaarden bij het opstarten van een onderneming toe.

Wenk: Een onderneming opstarten vereist de juiste motivatie en ondernemerscompetenties, wat leerlingen met online ondernemerstesten kunnen inschatten. Het nieuwe statuut student-zelfstandige biedt kansen om een zelfstandige activiteit te combineren met hogere studies. Een eigen zaak is niet langer een verre droom voor jongeren met ambities als ondernemer.



Wenk: Wat betreft de voorwaarden kan je de aandacht vestigen op algemene voorwaarden, wettelijke verplichtingen en noodzakelijke vergunningen. Het is belangrijk dat leerlingen gericht informatie kunnen opzoeken rond deze topics.

Wenk: Leerlingen weten waar ze terecht kunnen voor professionele ondersteuning. Je kan dienstverleners zoals werkgevers- en overheidsorganisaties, financiële dienstverleners, accountants en de notaris onder de aandacht brengen.

4.3.2 De goederen- en informatiestroom

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 12 De leerlingen volgen de goederen- en informatiestroom op binnen een **ERP** omgeving.

2de graad: **Bedrijfsprocessen** en de samenhang tussen verschillende ondernemingsactiviteiten (II-Bed-da LPD 6+).

Wenk: Het is zinvol om voordelen en functionaliteiten van een ERP systeem in kaart te brengen. Vaak gebruikte functionaliteiten zijn in- en verkoop, productieplanning, voorraad- en personeelsbeheer. Leerlingen gaan vervolgens zelf aan de slag met een ERP pakket. Een geleidelijke aanpak is aangewezen, zo kan je starten met het registreren van een verkooporder wat leidt tot het maken van pakbon, zendnota en verkoopfactuur.

Wenk: Dit leerplandoel zie je in samenhang met andere leerplandoelen. Zo kan je ERP software inzetten bij het verwerken van verkoopprocessen (LPD 22, 24 en 25) en het beheer van prospecten- en klantenbestanden (LPD 23).

4.4 Marketing en verkoop

4.4.1 Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten

Onderliggende kennis bij deze rubriek

LPD 13 De leerlingen passen regelgeving m.b.t. marktpraktijken en consumentenbescherming toe.

Wenk: Bij dit doel kan je focussen op regelgeving omtrent:

- verkoop
 - prijsaanduiding
 - vormen van verkoop (solden, uitverkoop, verkopen met verlies)
 - contracten (informatieverplichting, herroepingstermijnen, levering en risico-overdracht)
 - reclame en oneerlijke handelspraktijken
- consumentenbescherming
 - wet op garantie

- elektronische handel
 - verkoop via internet
 - reclame
 - spam

Deze informatie kan je vinden op de website van FOD Economie.

Wenk: Wanneer een onderneming aan de consument goederen of diensten verkoopt via het internet (e-commerce), dan worden consumenten extra beschermd door de wet die de verkoop op afstand regelt. Zo kan je aandacht besteden aan specifieke regels m.b.t. informatieplicht, levering en risico-overdracht en de herroepingstermijn.

Wenk: De kennis omtrent deze wetgeving passen leerlingen onder meer toe bij het afsluiten van de verkoop en het uitvoeren van diensten na verkoop. Dat geldt ook voor de realisatie van leerplandoelen i.v.m. e-commerce: bij het opbouwen van een eenvoudige website en webshop en verkopen via internet hebben leerlingen aandacht voor de regelgeving rond elektronische handel.

LPD 14 De leerlingen passen regelgeving m.b.t. privacy, auteurs- en portretrechten toe.

Wenk: De EU-regels, de algemene verordening gegevensbescherming (AVG), garanderen dat persoonsgegevens worden beschermd door degene die ze verzamelt, bv. door een onderneming of organisatie waarbij een klant iets koopt of iemand solliciteert. Dat geldt voor alle ondernemingen en organisaties (overheid en privé) in de Europese Unie en daarbuiten die in de EU-goederen of diensten aanbieden.

4.4.2 Marketingstrategie en -instrumenten

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 15 + De leerlingen leggen uit hoe en waarom ondernemingen marketinginformatie verzamelen.

Duiding: Ondernemingen proberen de markt en afnemersbehoeften te doorgronden vooraleer de marketingstrategie- en mix te ontwikkelen.

Wenk: Je kan wijzen op de enorme toename van informatie (Big data) waarover bedrijven beschikken en de rol van managementinformatiesystemen om deze in de juiste vorm en op het juiste moment aan te reiken. Dat kan je in verband brengen met de complexiteit omtrent het ontsluiten, verzamelen en transformeren van ongestructureerde informatie naar bruikbare data.

Wenk: Marketinginformatie kan op diverse manieren verzameld worden, in dat verband kan je bekende methodes en instrumenten belichten.

Wenk: Dit doel kan je in samenhang zien met LPD K4, zo kunnen leerlingen in het kader van een eigen project een marktonderzoek uitvoeren en verwerken met een rekenblad.



LPD 16 De leerlingen Illustreren hoe een onderneming haar marketingmix samenstelt op basis van haar marketingstrategie.

2de graad: Klantgeoriënteerde marketingmix (II-Bed-da LPD 27+).

Wenk: Je kan wijzen op de concurrentiestrategieën van Porter of de klantgerichte marketingstrategie die vertrekt van een grondige klantanalyse.

Wenk: Vanuit de marketingstrategie ontwerpt de onderneming de marketingmix om de vraag naar zijn producten te beïnvloeden. Daarbij kan je wijzen op de verschuiving van productgedreven naar klantgerichte tot mensgerichte marketing. De klant is veeleisender en bewuster geworden. Bovendien vertrouwt hij meer op de f-factor (friends, families, fans en followers) dan op traditionele marketingcommunicatie. Je kan als leraar inspelen op het persoonlijk keuze- en koopgedrag van leerlingen om deze evolutie in kaart te brengen.

Wenk: Je hebt best aandacht voor de samenhang tussen de marketinginstrumenten en de gevolgen van de gekozen marketingstrategie. Marketeers dienen immers rekening te houden met de wet op marktpraktijken en consumentenbescherming (LPD 13) en regelgeving m.b.t. privacy, auteurs- en portretrechten (LPD 14) bij het bepalen van de marketingmix.

Wenk: Dankzij het internet tekenen ondernemingen een online marketingstrategie uit waarbij tactieken zoals [SEO](#), [SEA](#), social media, online advertising en contentmarketing worden ingezet. Daarbij hoort de creatie van een [persona](#) en het in kaart brengen van de klantreis of customer journey. Deze concepten kan je illustreren aan de hand van ondernemingen die sterk inzetten op online marketing.

Wenk: Je kan dit doel koppelen aan een ondernemend project (LPD K4) waarbij leerlingen een eigen marketingstrategie en -instrumenten ontwikkelen via een website, socialmediapagina ...

LPD 17 De leerlingen passen methodes van prijszetting toe.

Wenk: Je kan wijzen op de invloed van interne (kosten, marketingdoelstellingen) en externe factoren (soort markt, concurrentie, conjunctuur ...) op de prijszetting.

Wenk: De prijs kan niet los gezien worden van beslissingen omtrent het product(ontwerp), promotie en distributie, hier leg je best de link met LPD 16.

Wenk: Bij dit doel kan je focussen op kostengeoriënteerde methodes zoals de kostplusprijs- en break-even prijszetting. Bij de break-even analyse denk je aan het gebruik van een rekenblad. Daarnaast kan je de vraaggeoriënteerde en concurrentiegerichte prijszetting onder de aandacht brengen.

LPD 18 De leerlingen passen prijs- en prijsaanpassingsstrategieën toe.

Wenk: Wat betreft de prijsstrategieën voor nieuwe producten kan je denken aan de afroom- en penetratieprijsstrategie.

Wenk: Je kan focussen op courante prijsaanpassingsstrategieën zoals

- kortingen;
- prijsdiscriminatie;

- psychologische prijszetting;
- dynamische prijszetting (waaronder yield pricing).

LPD 19 + De leerlingen verklaren de samenhang tussen koopgedrag, producttype en distributiekkanalen.

Wenk: Om de relatie tussen het koopgedrag van de consument, het producttype en distributiekanaal te begrijpen maak je best een onderscheid tussen intensieve, selectieve en exclusieve distributie.

Wenk: Je kan wijzen op de verschillen tussen exclusieve producten of speciality goods en convenience goods. Het koopgedrag of de inspanning die een consument wil maken om een product aan te schaffen hangt ook af van welk type klant hij is.

LPD 20 De leerlingen lichten markt- en productevoluties aan de hand van de productlevenscyclus toe.

Duiding: De markt is een onderdeel van de marketingomgeving en kan meerdere vormen aannemen (LPD 5, 6). De economische en sociale toestand bepalen de marktevolutie. Een markt of product kent bovendien een levenscyclus die een aantal fasen omvat. Bij elke fase dient de onderneming na te denken over een andere marketingaanpak (LPD 16). De productlevenscyclus ondersteunt ondernemingen bij het beheer van markten of producten.

Wenk: Je kan de productlevenscyclus toepassen op een productcategorie (bv. elektrische wagen), een productvorm (vervoermiddel voor personen) of een merk (wagenmerk).

Wenk: Niet alle producten volgen de productlevenscyclus, wat je kan illustreren aan de hand van producten die mislukken snel na hun lancering.

Wenk: Je kan de productlevenscyclus ook toepassen op stijl, mode en rages.

4.4.3 Verkoop en verkoopadministratie

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 21 De leerlingen voeren een verkoopgesprek en sluiten de verkoop af rekening houdend met de typologie van klanten of consumenten.

2de graad: Een eenvoudig verkoopgesprek voeren (II-Bed-da LPD 29).

Wenk: In functie van effectieve verkoop is het belangrijk dat leerlingen inzicht verwerven in de verschillende stappen van het verkoopproces:

- potentiële klanten opsporen en classificeren;
- informatie verzamelen;
- klanten benaderen;
- producten presenteren of demonstreren;
- omgaan met bezwaren;
- afsluiten van de verkoop;
- nazorg.



Wenk: Inzicht in klanttypen is belangrijk om de klant te begrijpen en gericht te adviseren in het verkoopproces. In functie van het achterhalen van klantbehoeften worden de juiste vraagtechnieken ingezet, waar leerlingen zich bewust van zijn.

Wenk: Bij de realisatie van dit leerplandoel kan je denken aan een ondernemend project of rollenspel.

Wenk: Je kan denken aan vakoverschrijdend werken, zo kan de vakleraar Frans of Engels de leerlingen eenvoudige verkoopgesprekken laten voeren.

LPD 22 De leerlingen onderzoeken de klantvraag, overleggen de voorwaarden met de klant en formuleren een verkoopvoorstel aan de hand van een offerte.

2de graad: Opstellen van een digitale prijsofferte (II-Bed-da LPD 30).

Wenk: Bij de realisatie van dit doel kan je vertrekken van concrete contracten om zo de verschillende onderdelen en voorwaarden te belichten.

Wenk: Bij het maken van verkoopvoorstellen heb je versterkte aandacht voor

- verkoopvoorwaarden;
- leverings- en betalingsvoorwaarden;
- rechten en plichten van koper en verkoper bij een koopcontract.

LPD 23 De leerlingen beheren prospecten- of klantenbestanden.

Wenk: Prospecten- en klantenbestanden vormen de basis voor leads bij marketingcommunicatie, direct marketing en het onthouden van klantenvoorkeuren. Leerlingen houden nauwgezet informatie van prospecten en klanten bij, voor deze [CRM](#) technieken kan je ERP software (LPD 12) inzetten.

LPD 24 De leerlingen registreren verkooporders en informeren de klant over het orderverloop.

Wenk: Bij het ingeven van een verkooporder of bestelling hebben de leerlingen aandacht voor het offerte-ordertraject: aan welke voorwaarden werden de producten eerder voorgesteld aan de klant? Daarnaast is er aandacht voor aspecten zoals de beschikbaarheid van de producten, mogelijkheid tot bijbestellen ...

Wenk: Het opvolgen van verkooporders impliceert het sturen van een orderbevestiging, communiceren van eventuele vertragingen of andere knelpunten (via mail, telefoon ...) en het aanmaken van een zendnota of leveringsbon.

Wenk: Het registreren en opvolgen van het gehele verkoopproces, van offerte tot verkoopfactuur kan met behulp van ERP software (LPD 12).

LPD 25 De leerlingen genereren verkoopfacturen en uitgaande creditnota's.

2de graad: Opstellen van verkoopfacturen en uitgaande creditnota's in een rekenblad (II-Bed-da LPD 12).

Wenk: Voor het generen van verkoopfacturen en creditnota's kan je ERP software inzetten.

LPD 26 De leerlingen informeren de klant over de technische werking en ingebruikname van producten en voeren dienst na verkoop uit.

★ Conflicthantering Klachtenbehandeling

Wenk: Het bieden van service bij ingebruikname houdt onder meer in dat klant wordt geïnformeerd over de bediening of (nieuwe) toepassingen van producten.

Wenk: Onder service na verkoop kan je begrijpen: inwisselen en terugbetalen van producten, herstellingen, bestellen van niet-voorrådige producten ... Daarbij heb je aandacht voor ruil- en garantievoorwaarden (LPD 13) en de rechten en plichten van koper en verkoper bij het sluiten van een koopcontract.

Wenk: In functie van een klantgerichte aanpak bij klachten is het toepassen van communicatieve en sociale vaardigheden essentieel: aandachtig luisteren, open vragen en controlevragen stellen, excuses aanbieden indien de klacht gegrond is, duidelijke en realistische boodschappen geven en herformuleren van de klacht op het einde van het gesprek.

Wenk: Het bieden van een passende oplossing, daarvoor de nodige acties ondernemen en correcte klachtenregistratie vormen het sluitstuk van een adequate klachtenbehandeling.

Wenk: Je kan aandacht hebben voor de (gedeeltelijke) automatisering van dienst na verkoop, denk aan e-mail om de klantentevredenheid over producten, verkoopproces enz. in kaart te brengen. Deze technieken worden vaak geïntegreerd in ERP software.

Wenk: Bij de realisatie van dit leerplandoel kan je denken aan een ondernemend project of rollenspel.

4.4.4 Digitaal ondernemen

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD K4 De leerlingen ontwikkelen een ondernemingsconcept op basis van strategische keuzes.

Wenk: Dit leerplandoel biedt kansen om kennis en inzichten van andere leerplandoelen te combineren. Zo denken leerlingen na over een globale bedrijfsstrategie van waaruit ze een marketingstrategie en -mix ontwikkelen. Daarbij houden ze rekening met de marketingomgeving en integreren aspecten van duurzaam ondernemen.

Wenk: Het Business Model Canvas van Osterwalder en Peigner is een praktisch hulpmiddel om een nieuw ondernemingsconcept te ontwikkelen of analyseren.

Wenk: Je kan leerlingen hun ondernemingsconcept op creatieve manier laten voorstellen. Dat kan bv. aan de hand van een overtuigende (elevator) pitch of video waarbij leerlingen gevorderde digitale presentatietechnieken inzetten. Daarbij mogen ze het persuasieve karakter van hun communicatie niet uit het oog verliezen.

Wenk: Bij het ontwikkelen van een ondernemingsconcept staat de keuze voor een



verdienmodel centraal. Dat biedt kansen om veel voorkomende (online) verdienmodellen zoals verkoop, abonnement, advertising, freemium, dropshipping en affiliate onder de aandacht te brengen.

LPD K5 De leerlingen ontwerpen en onderhouden een eenvoudige website en webshop met behulp van kant-en-klare software.

Wenk: Gebruiksvriendelijkheid en geloofwaardigheid zijn belangrijk bij het ontwerp van een website en webshop. Leerlingen hebben ook aandacht voor de wet op elektronische handel (LPD 13) en privacy, auteurs- en portretrechten (LPD 14).

Wenk: Bij de realisatie van dit leerplandoel kan je denken aan een ondernemend project.

Extra: Om een webshop gemakkelijk te vinden zijn er hulpmiddelen zoals QR-code (Quick Response), SEO en SEA; wat je onder de aandacht kan brengen.

LPD 27 De leerlingen volgen de commerciële informatie van een onderneming op via diverse kanalen.

Wenk: Aandacht voor online kanalen zoals website, webshop, social media enz. is hier op zijn plaats.

Wenk: Leerlingen passen in een gesimuleerde context of in het kader van een ondernemend project vormen van online communicatie toe met aandacht voor de wet op elektronische handel (LPD 13) en privacy, auteurs- en portretrechten (LPD 14).

Wenk: Dit leerplandoel kan je in samenhang met LPD K5 zien.

4.5 Financieel beheer

Minimumdoelen, specifiek minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 28 De leerlingen vergelijken fiscale regels voor een eenmanszaak en vennootschap op basis van grondslag, de progressiviteit van de belasting en voorafbetalingen.

2de graad: De leerlingen vergelijken courante ondernemingsvormen op het vlak van aansprakelijkheid, administratie en fiscaliteit (II-Bed-da LPD 9).

Wenk: In een eenmanszaak vallen inkomsten onder de personenbelasting, vennootschappen betalen vennootschapsbelasting op de winst die ze boeken.

Wenk: De personenbelasting is een progressieve inkomstenbelasting geheven op het totale netto-inkomen. Het Wetboek van de inkomstenbelastingen bepaalt elk jaar de belastingvrije som en fiscale grensbedragen. Zo kunnen de leerlingen de progressiviteit van de belasting aan de hand van een eenvoudige casus (bv. rekening houdende met gezinssamenstelling) uitleggen.

LPD 29 De leerlingen volgen de betalingen van verkooporders op en manen de klant aan tot betaling.

★ Intern en extern debiteurenbeheer

Wenk: Het opvolgen van betalingen kan intern of extern gebeuren. Daarbij kan je denken aan het verzekeren van het risico van insolventie van debiteuren (intern) en het overdragen van verkoopfacturen aan een factoringmaatschappij (extern).

Wenk: Het beheer van dubieuze debiteuren kan in eigen beheer (advocaat, deurwaarder) of via een incassobureau.

Wenk: Je hebt best aandacht voor het verschil tussen een betalingsherinnering en aanmaning: van vriendelijke herinnering naar sommering tot betaling.

Wenk: Boekhoudsoftware biedt voor dit leerplandoel mogelijkheden, met name voor het genereren van klantenlijsten en aanmaningen tot betaling.

LPD 30 + De leerlingen registreren commerciële en financiële verrichtingen met inbegrip van de verwerking van dubieuze debiteuren.

2de graad: Boekhoudkundige registratie van commerciële en financiële verrichtingen (II-Bed- da LPD 15, 16).

Wenk: De realisatie van dit doel kan best manueel en vervolgens met behulp van boekhoudsoftware gebeuren.

Wenk: Bij het registreren van commerciële documenten kan je denken aan aan- en verkoopdocumenten met btw, kortingen en kosten.

Wenk: Wat betreft de verwerking van dubieuze debiteuren kan je denken aan:

- overboeking klantenvordering naar dubieuze debiteuren;
- inschatten en verwerken van het mogelijke verlies;
- verwerking van de gedeeltelijke of niet-betaling van de dubieuze debiteur.

Wenk: Dit doel biedt kansen om buitenlandse aan-en verkopen boekhoudkundig te verwerken.

LPD K6 De leerlingen berekenen en interpreteren financiële kerncijfers aan de hand van een jaarrekening.

Wenk: Het aanbieden van de jaarrekening van een onderneming die de leerlingen kennen kan stimulerend zijn. Je kan uiteraard de keuze aan hen laten waarbij ze zelf op de website van Nationale Bank van België een jaarrekening opzoeken. In functie van een correcte interpretatie van financiële kerncijfers is inzicht in sectorgemiddelden essentieel, deze informatie kan je best aanreiken.

Wenk: Wat betreft kerncijfers kan je denken aan de rendabiliteit van het eigen vermogen na belastingen, nettobedrijfskapitaal en liquiditeit in ruime zin, de financiële onafhankelijkheid en algemene schuldgraad.

LPD 31 De leerlingen berekenen de kostprijs van een product volgens de integrale kostprijsmethode.

Wenk: Het toewijzen van indirecte kosten kan op basis van een kostenverdeelstaat of eenvoudige volume gerelateerde verdeelsleutels (bv. machine-uren, arbeidstijd,



stuks, m2 ...). Het gebruik van een rekenblad is hier aangewezen.

Wenk: Je kan ook stil staan bij het belang van kostprijsberekening.

4.6 Onderzoekscompetentie

Minimumdoelen, specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar BK

LPD 32 De leerlingen doorlopen een onderzoekscyclus in samenhang met specifieke inhouden van dit leerplan.

Samenhang derde graad: I-II-III GFL LPD 21, 22, 23, 27

Duiding: Specifieke inhouden of thema's van dit leerplan zoals

- marktwerking en rol van de overheid;
- economische groei en welvaart(sindicatoren);
- onderzoek naar de economische, ecologische of sociale verantwoordelijkheid van een onderneming.

Wenk: Bij fasen in een onderzoekscyclus kan je denken aan: oriëntatie, probleem(stelling) of onderzoeksvraag, onderzoeksmethode, gegevensverzameling, analyse, conclusie, rapportering. Afhankelijk van de context kunnen een of meerdere fasen in de onderzoekscyclus zelfstandig of onder begeleiding gebeuren.

Wenk: Leerplandoelen uit de krachtlijn “betekenisvol leren en kiezen” van het Gemeenschappelijk funderend leerplan bereiden voor op een onderzoekscyclus. Leerlingen leren zo vanaf het eerste jaar om doelgericht informatie op te zoeken in diverse bronnen, de informatie doelgericht te beoordelen en te verwerken op een kritische en systematische manier. Ook leren ze om cyclisch te reflecteren over hun eigen leerproces en dat doelgericht bij te sturen. In het Gemeenschappelijk funderend leerplan vind je suggesties om met die leerplandoelen aan de slag te gaan en een leerlijn op te bouwen waardoor leerlingen in de derde graad in staat zijn om een onderzoekscyclus te doorlopen.

5 Lexicon

Het lexicon bevat een verduidelijking bij de begrippen die in het leerplan worden gebruikt. Die verduidelijking gebeurt enkel ten behoeve van de leraar.

Bedrijfsproces

Een bedrijfsproces is een geordend geheel van samenhangende of elkaar beïnvloedende activiteiten waarbij input wordt omgezet in output en toegevoegde waarde wordt gecreëerd voor interne of externe klanten met een specifiek doel.

Bedrijfsstrategie

De algehele bedrijfsstrategie van een onderneming vastgelegd in het strategisch plan legt eerst de missie en bedrijfsdoelstellingen vast en bepaalt vervolgens welke activiteiten nodig zijn om deze te bereiken. Haar waarden en normen spelen daarbij een belangrijke rol. Een meer gedetailleerde planning gebeurt in de

verschillende functionele afdelingen en vertaalt zich in een marketingstrategie, HR-strategie, verkoopstrategie enz.

Circulaire economie

In de circulaire economie staat het maximale hergebruik van producten en de waardevolle grondstoffen die erin verwerkt zijn centraal om waardevernietiging te voorkomen en negatieve milieueffecten te minimaliseren. Dit in tegenstelling tot het lineaire systeem, waarin grondstoffen worden omgezet in producten die na verbruik worden vernietigd.

Customer journey

De customer journey of klantreis is een weergave van wat de klant doet en ervaart tijdens het oriënteren, kopen en gebruiken van een product of dienst.

Customer relationship management

Een systeem waarin alle klantinformatie wordt opgeslagen zoals informatie over contactpersonen, contactmomenten, algemene bedrijfsinformatie, omzet en de slagingskans van offertes.

Disruptie

Disruptie is een plotse technologische vernieuwing die de bestaande economie sterk verstoort. Het fenomeen uit zich in technologische innovaties zoals digitalisering, automatisering, computerisering en robotisering. Disruptie wordt vaak in verband gebracht met begrippen zoals 'disruptieve innovatie' (een proces waarbij een product of dienst start via een eenvoudige toepassing aan de bodem van de markt en dan zich geleidelijk aan ontwikkelt naar de top) en 'creatieve destructie' (een proces van continue innovatie, waarbij succesvolle toepassingen van nieuwe technieken de oude vernietigen).

Duurzame ontwikkelingsdoelen

Duurzame ontwikkelingsdoelstellingen of Sustainable Development Goals (SDG's) zijn de 17 doelstellingen en subdoelstellingen die de Verenigde Naties goedkeurde in 2015. Deze doelen moeten mensen en landen aanzetten tot actie in domeinen die van cruciaal belang zijn voor de mensheid en de planeet. De doelstellingen zijn geïntegreerd en ondeelbaar en zorgen voor een evenwicht tussen de drie dimensies van duurzame ontwikkeling: de economische, sociale en milieudimensie. De doelstellingen kunnen worden onderverdeeld in vijf thema's: mensen (people), planeet (planet), welvaart (prosperity), vrede (peace) en partnerschap (partnership).

Enterprise Resource Planning

Software die informatie van verschillende bedrijfsafdelingen samenbrengt. Met een ERP softwarepakket worden bedrijfsprocessen geautomatiseerd, waardoor de productiviteit wordt verhoogd en de kosten kunnen worden verlaagd.

Marketingomgeving

De marketingomgeving van een onderneming is het geheel van interne en externe factoren en omstandigheden, waarmee ze moet rekening houden bij het bepalen en uitvoeren van haar marketingbeleid. Er wordt vaak gebruik gemaakt van het memotechnische acroniem DESTEP (demografische, economische, sociale, technologische, ecologische en politiek-juridische omgevingsfactoren) om deze omgevingsfactoren in kaart te brengen.

Organisatiecultuur



Onder 'organisatiecultuur' van een bedrijf verstaan we de fundamentele waarden en normen van dat bedrijf die zelden expliciet gedefinieerd zijn maar altijd tot uiting komen in de uitstraling van het bedrijf en het gedrag en de overtuiging van alle werknemers. Aspecten van organisatiecultuur zijn: vestimentaire code, sociale voordelen, organisatie van de werkplek en werkuren, managementstijl, vitaliteit van het bedrijf ...

Persona

Een persona is een karakterisering van een bepaald type bezoeker of klant.

Productlevenscyclus

De productlevenscyclus, ook wel de product life cycle, is een cyclus die een product doorloopt vanaf het moment dat het op de markt komt.

Search Engine Advertising

SEA of zoekmachineadverteren is een onderdeel van zoekmachinemarketing waarbij de adverteerder zichtbaarheid verkrijgt door te betalen voor zijn positie in de zoekresultaten.

Search Engine Optimization

SEO of zoekmachineoptimalisatie is een onderdeel van zoekmachinemarketing dat zich bezighoudt met het verhogen van de zichtbaarheid in de organische resultaten of onbetaalde gedeelte van de zoekmachine.

Typologie van klanten

Onder klanttypen wordt de persoonlijkheids- of de communicatiestijl van de klant begrepen. Ook andere factoren zoals leeftijd of culturele factoren spelen een rol.

Verdienmodel

Een verdienmodel beschrijft hoe een onderneming geld verdient en is afhankelijk van doelgroep, markt, partners en leveranciers. De keuze voor een verdienmodel is bepalend voor het uitwerken van het ondernemingsplan dat een bundeling vormt van het strategisch plan, financieel plan en marketingplan.

Het lexicon bevat een verduidelijking bij de begrippen die in het leerplan worden gebruikt. Die verduidelijking gebeurt enkel ten behoeve van de leraar.

6 Basisuitrusting

Basisuitrusting verwijst naar de infrastructuur en het (didactisch) materiaal die beschikbaar moeten zijn voor de realisatie van de leerplandoelen.

6.1 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.

6.2 Materiaal en gereedschappen waarover elke leerling moet beschikken

Om de leerplandoelen te realiseren beschikt elke leerling minimaal over onderstaand materiaal. De school bespreekt in de schoolraad wie (de school of de leerling) voor dat materiaal zorgt. De school houdt daarbij uitdrukkelijk rekening met gelijke kansen voor alle leerlingen.

- (mobile) devices met een internetaansluiting;
- actuele software toereikend om de leerplandoelen te realiseren.

7 Glossarium

In het glossarium vind je synoniemen voor en een toelichting bij een aantal handelingswerkwoorden die je terugvindt in leerplandoelen en (specifieke) minimumdoelen van verschillende graden.

Handelingswerkwoord	Synoniem	Toelichting
Analyseren		Verbanden zoeken tussen gegeven data en een (eigen) besluit trekken
Beargumenteren	Verklaren	Motiveren, uitleggen waarom
Beoordelen	Evalueren	Een gemotiveerd waardeoordeel geven
Berekenen	Berekeningen uitvoeren	
Berekeningen uitvoeren	Berekenen	
Beschrijven	Toelichten, uitleggen	
Betekenis geven aan	Interpreteren	
Een (...) cyclus doorlopen	Een (...) proces doorlopen	Via verschillende fasen tot een (deel)resultaat komen of een doel bereiken
Een (...) proces doorlopen	Een (...) cyclus doorlopen	Via verschillende fasen tot een (deel)resultaat komen of een doel bereiken
Evalueren	Beoordelen	
Gebruiken	Hanteren, inzetten, toepassen	
Hanteren	Gebruiken, inzetten, toepassen	
Identificeren		Benoemen; aangeven met woorden, beelden ...
Illustreren		Beschrijven (toelichten, uitleggen) aan de hand van voorbeelden
In dialoog gaan over	In interactie gaan over	
In interactie gaan over	In dialoog gaan over	
Interpreteren	Betekenis geven aan	
Inzetten	Gebruiken, hanteren, toepassen	
Kritisch omgaan met	Kritisch gebruiken	



Kwantificeren		Beredeneren door gebruik te maken van verbanden, formules, vergelijkingen ...
Onderzoeken	Onderzoek voeren	Verbanden zoeken tussen zelf verzamelde data en een (eigen) besluit trekken
Onderzoek voeren	Onderzoeken	Verbanden zoeken tussen zelf verzamelde data en een (eigen) besluit trekken
Reflecteren over		Kritisch nadenken over en argumenten afwegen zoals in een dialoog, een gedachtewisseling, een paper
Testen	Toetsen	
Toelichten	Beschrijven, uitleggen	
Toepassen	Gebruiken, hanteren, inzetten	
Toetsen	Testen	
Uitleggen	Beschrijven, toelichten	
Verklaren	Beargumenteren	Motiveren, uitleggen waarom

8 Concordantie

8.1 Concordantietabel

De concordantietabel geeft duidelijk aan welke leerplandoelen de specifieke minimumdoelen (SMD) of de doelen die leiden naar één of meer beroepskwalificaties (BK) realiseren.

Leerplandoel	Specifieke minimumdoelen of doelen die leiden naar één of meer beroepskwalificaties
1	BK 01, BK 02, BK 03; BK 04
2	SMD 16.04.05
3	SMD 16.04.06
4	SMD 16.04.07
5	SMD 16.04.03
6	SMD 16.04.02
7	SMD 16.04.04
8+	-
9	SMD 16.04.08
10	SMD 16.04.09

11	SMD 16.08.04
12	BK 05; BK a
13	BK n
14	BK f
15+	-
16	SMD 16.08.05; BK i; BK k
17	BK h; BK k
18	BK h; BK k
19+	-
20	BK 16
21	BK 07; BK c; BK d; BK l; BK m
22	BK 05; BK 06; BK 08; BK 09
23	BK 05; BK 15; BK b
24	BK 05; BK 07; BK 09; BK 10; BK b
25	BK 05; BK 08; BK b
26	BK 07; BK 12; BK 13; BK e; BK g; BK j
27	BK 14; BK f
28	SMD 16.08.03
29	BK 05; BK 11; BK b
30+	-
31	SMD 16.08.06
32	SMD 01.01.01

8.2 Specifieke minimumdoelen

01.01.01 De leerlingen doorlopen een onderzoekscyclus in samenhang met inhouden van minstens 1 wetenschapsdomein verbonden aan de studierichting

16.04.01 De leerlingen bepalen grafisch de individuele en collectieve vraag- en aanbodcurve.



- 16.04.02 De leerlingen analyseren de prijsvorming bij volkomen concurrentie.
- Onderliggende (kennis)elementen:
- Prijselasticiteit
- 16.04.03 De leerlingen beschrijven kenmerken van monopolie, monopolistische concurrentie en oligopolie.
- 16.04.04 De leerlingen beschrijven vormen van overheidsingrijpen bij marktfalen.
- Onderliggende (kennis)elementen:
- Marktmacht, externaliteiten
- 16.04.05 De leerlingen analyseren relaties tussen de economische actoren.
- 16.04.06 De leerlingen lichten de samenstelling van het BBP vanuit de productiebenadering toe.
- Onderliggende (kennis)elementen:
- Reëel en nominaal BBP
- 16.04.07 De leerlingen lichten indexcijfers en gevolgen van inflatie toe.
- 16.04.08 De leerlingen beschrijven de conjunctuurbeweging en bijhorende indicatoren van economische activiteit.
- 16.04.09 De leerlingen evalueren economische groei als indicator voor welvaart en welzijn.
- Onderliggende (kennis)elementen:
- Disruptieve factoren en innovatie
- 16.08.01 De leerlingen voeren op basis van courante bedrijfsactiviteiten een dubbele boekhouding van beginbalans tot eindbalans.
- 16.08.02 De leerlingen vergelijken courante ondernemingsvormen op het vlak van aansprakelijkheid, administratie en fiscaliteit.
- 16.08.03 De leerlingen vergelijken fiscale regels voor éénmanszaak en vennootschap op basis van grondslag, de progressiviteit van de belasting en voorafbetalingen.
- 16.08.04 De leerlingen illustreren het belang van een bedrijfsstrategie.
- 16.08.05 De leerlingen illustreren hoe een onderneming haar marketingmix samenstelt op basis van haar marketingstrategie.
- 16.08.06 De leerlingen berekenen de kostprijs van een product volgens de integrale kostprijsmethode.

8.3 Concordantietabel van SMD naar LPD

SMD 01.01.01	III-CoOr-da LPD 32
SMD 16.04.01	II-Bed-da LPD 3, 5
SMD 16.04.02	III-CoOr-da LPD 6
SMD 16.04.03	III-CoOr-da LPD 5

SMD 16.04.04	III-CoOr-da LPD 7
SMD 16.04.05	III-CoOr-da LPD 2
SMD 16.04.06	III-CoOr-da LPD 3
SMD 16.04.07	III-CoOr-da LPD 4
SMD 16.04.08	III-CoOr-da LPD 9
SMD 16.04.09	III-CoOr-da LPD 10
SMD 16.08.01	II-Bed- da LPD 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17
SMD 16.08.02	II-Bed-da LPD 9
SMD 16.08.03	III-CoOr-da LPD 28
SMD 16.08.04	III-CoOr-da LPD 11
SMD 16.08.05	III-CoOr-da LPD 16
SMD 16.08.06	III-CoOr-da LPD 31

8.4 Doelen die leiden naar één of meer beroepskwalificaties

1. De leerlingen werken in teamverband (organisatiecultuur, communicatie, procedures).
2. De leerlingen handelen kwaliteitsbewust.
3. De leerlingen handelen economisch en duurzaam.
4. De leerlingen handelen veilig, ergonomisch en hygiënisch.
5. De leerlingen gebruiken functioneel ondersteunende software en hardware.
6. De leerlingen onderzoeken de vraag van de klant technisch en commercieel zoals termijn van fabricatie van producten, beschikbaarheid van producten of diensten, kost.
7. De leerlingen verstrekken informatie aan de klant.
8. De leerlingen ondersteunen de verkoop met inbegrip van het opmaken van commerciële documenten.
9. De leerlingen overleggen met de klant over de voorwaarden van de verkoopovereenkomst.
10. De leerlingen registreren bestellingen, controleren de voorwaarden (leveringstermijnen, verpakkingswijze ...) en lichten de klant of verkoper hierover in.
11. De leerlingen volgen de betaling van bestellingen op (voorwaarden, facturatie ...) of maken deze over aan de betreffende dienst (boekhouding, juridische zaken ...).
12. De leerlingen bieden service en leggen de technische werking uit aan klanten of gebruikers en informeren hen over het in gebruik nemen van producten of aanwenden van diensten.
13. De leerlingen volgen klachten op en stellen oplossingen voor.
14. De leerlingen volgen de commerciële informatie van het bedrijf op via verschillende communicatiekanalen (digitaal of niet-digitaal).
15. De leerlingen werken een klanten- of prospectenbestand uit.
16. De leerlingen lichten markt- en productevoluties toe.

Aanvullende onderliggende kennis

De opgenomen kennis staat steeds in functie van de specifieke vorming van deze studierichting.

- a. Administratief beheer
- b. Bedrijfsadministratie
- c. Commerciële technieken
- d. Communicatietechnieken
- e. Conflicthantering
- f. E-commerce
- g. Klachtenbehandeling
- h. Marketingacties
- i. Marketingstrategie
- j. Procedures voor de dienst na verkoop
- k. Technieken van commerciële klantenwerving
- l. Typologie van klanten of consumenten
- m. Verkooptechnieken



n. Wet op de marktpraktijken en consumentenbescherming

ONTWERP

Inhoud

1	Inleiding.....	3
1.1	Het leerplanconcept: vijf uitgangspunten	3
1.2	De vormingscirkel – de opdracht van secundair onderwijs	3
1.3	Ruimte voor leraren(teams) en scholen	4
1.4	Differentiatie	5
1.5	Opbouw van leerplannen.....	6
2	Situering	7
2.1	Samenhang met de tweede graad	7
2.2	Samenhang in de derde graad	7
2.2.1	Samenhang binnen de studierichting Commerciële organisatie	7
2.2.2	Samenhang met andere leerplannen binnen de finaliteit	7
2.2.3	Samenhang over de finaliteiten heen	7
2.3	Plaats in de lessentabel	7
3	Pedagogisch-didactische duiding	8
3.1	Commerciële organisatie en het vormingsconcept	8
3.2	Krachtlijnen	8
3.3	Opbouw	9
3.4	Leerlijnen.....	10
3.4.1	Samenhang met de tweede graad	10
3.4.2	Samenhang in de derde graad	10
3.5	Aandachtspunten	11
3.5.1	Pedagogisch-didactische aanpak	11
3.5.2	Digitale vaardigheden	11
3.5.3	Werkplekieren.....	12
3.5.4	Onderzoekscompetentie.....	12
3.6	Leerplanpagina.....	12
4	Leerplandoelen	12
4.1	Generieke competenties.....	12
4.2	Economie.....	13
4.2.1	De economie als systeem.....	13
4.2.2	Marktwerving en de rol van de overheid.....	14
4.2.3	Internationale economische relaties	15
4.2.4	Welvaart en duurzame economische ontwikkeling.....	16



4.3	De doelstellingen en werking van een onderneming	17
4.3.1	De essentie van duurzaam ondernemen	17
4.3.2	De goederen- en informatiestroom	18
4.4	Marketing en verkoop.....	18
4.4.1	Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten	18
4.4.2	Marketingstrategie en -instrumenten	19
4.4.3	Verkoop en verkoopadministratie	21
4.4.4	Digitaal ondernemen	23
4.5	Financieel beheer	24
4.6	Onderzoekscompetentie.....	26
5	Lexicon	26
6	Basisuitrusting	28
6.1	Infrastructuur	28
6.2	Materiaal en gereedschappen waarover elke leerling moet beschikken	29
7	Glossarium.....	29
8	Concordantie	30
8.1	Concordantietabel.....	30
8.2	Specifieke minimumdoelen.....	31
8.3	Concordantietabel van SMD naar LPD	32
8.4	Doelen die leiden naar één of meer beroepskwalificaties	33