**Katholiek Onderwijs Vlaanderen**

**Dienst Curriculum & vorming**

Team secundair onderwijs

2025-01-30

Commercieel assistent

7de leerjaar gericht op instroom arbeidsmarkt

Overwegingen in functie van concretisering lessentabel en opdrachtenverdeling

# Suggesties vanuit leerplan en lessentabel

## Leerplan

|  |  |
| --- | --- |
| Opbouw leerplan | Suggesties in het leerplan |
| 1. Zinrijk en geïnspireerd |  |
| 1. Professioneel handelen en samenwerken | Geïntegreerd aanbieden in samenhang met doelen uit andere rubrieken |
| 1. Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten | 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. |
| 1. Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer | Leerlingen illustreren marketingconcepten aan de hand van concrete cassussen. Dat kan de onderneming of organisatie zijn waar ze stage lopen. |
| 1. Verkopen en service verlenen | 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. |
| 1. Verkoopadministratie |

## Lessentabel

* De modellessentabel gaat uit van 28 lesuren per week waarvan 20 lesuren per week voor het specifieke leerplan Commercieel assistent met inbegrip van werkplekleren en 2 lesuren voor Engels+Frans. Het uitgangspunt is dat één vreemde taal (Engels of Frans) gekend is vanuit de derde graad A-finaliteit (richtsnoer A1+). In principe volstaat het dat enkel de andere vreemde taal aan bod komt in het 7de 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.

* Indien de school een 7de leerjaar via duaal leren aanbiedt, wordt er gewerkt met een Overeenkomst Alternerende Opleiding (OAO). Dat betekent dat de wekelijkse invulling moet overeenstemmen met de normale voltijdse wekelijkse arbeidsduur die van toepassing is in de onderneming overeenkomstig de CAO. In de meeste gevallen gaat het om 38 uren, maar dat kan afwijken afhankelijk van sector of bedrijf. Bij een OAO bedraagt de werkplekcomponent minstens 20 uren/week gemiddeld op jaarbasis.
* Administratieve vakbenamingen: TV/PV Administratie; AV Bedrijfswetenschappen; AV Economie; AV Informaticawetenschappen; PV Praktijk toegepaste economie; PV Praktijk toegepaste informatica; TV Toegepaste economie; TV Toegepaste informatica; TV/PV Verkoop.

# Overwegingen

Onderstaande overwegingen worden geformuleerd vanuit het perspectief van beleidskeuzes. We zetten een aantal keuzes op een rijtje.

## Hoeveel uren richt je in voor de studierichting?

* Beperk je de lessentabel tot 28u per week of richt je meer uren in?
* Bij een duale organisatie van de studierichting wordt het aantal uren per week bepaald door de normale wekelijkse arbeidsduur die van toepassing is in de onderneming overeenkomstig de CAO. In de meeste gevallen gaat het om 38 uren, maar dat kan afwijken afhankelijk van sector of bedrijf. Bij een OAO bedraagt de werkplekcomponent minstens 20 uren/week gemiddeld op jaarbasis.

## Welke keuzes maak je voor het complementair gedeelte?

* Gebruik je deze uren (minimaal 6) om het urenpakket specifieke vorming te verruimen?
* Bied je Frans en Engels aan, afhankelijk van de beginsituatie van de leerlingen? Zo ja, geef je in dat geval extra ruimte aan Frans en/of Engels?
* Kies je voor het aanbieden van een vak, relevant voor de studierichting, bv.
* Godsdienst (wat mogelijkheden biedt voor de integratie van de leerplandoelen ‘Zinrijk en geïnspireerd’);
* Ondernemerschap (zie 2.3.1);
* Communicatie en interactie (in functie van respectvol communiceren in team en met klanten);
* Maatschappelijke oriëntatie;
* Andere vakken algemene vorming (gebaseerd op leerplannen derde graad): Nederlands in functie van communicatie, ICT …

## Welke keuzes maak je m.b.t. didactische werkvormen?

### Projecten

Bij de realisatie van dit leerplan kan projectwerking erg zinvol zijn. Daarbij kan je denken aan een ondernemend project in een reële context (ontwikkelen en uitwerken eigen ondernemingsconcept). Die werkvorm biedt kansen om kennis en vaardigheden m.b.t. marketing en verkoopadministratie toe te passen. Het complementair leerplan Ondernemerschap biedt een inhoudelijk kader voor het aanleren van ondernemerschapscompetenties. Bij het ontwikkelen van een ondernemingsconcept staat het doorlopen van een creatief proces voorop. De uitwerking van een ondernemingsconcept kan in samenwerking met externe partners zoals UNIZO, VLAJO of COFEP maar is geen must. Bij die overweging hou je best rekening met extra benodigde (les)tijd. De realisatie kan ook in een gesimuleerde context waarbij producten of diensten niet fysiek worden vermarkt.

### Workshops

Workshops bieden kansen om specifieke leerinhouden en vaardigheden te verwerven of in te oefenen, bijvoorbeeld:

* workshops waarbij wordt ingezet op de herhaling of verdieping van vaardigheden uit de derde graad, bv. met betrekking tot het toepassen van verkooptechnieken en klantgericht communiceren en handelen (LPD 16). Het werken met workshops biedt kansen om te differentiëren in functie van zijinstromers;
* workshops rond ethiek (LPD 1+);
* workshops rond veiligheid, ergonomie, hygiëne (LPD 7);
* workshop rond e-commerce (LPD 14);
* workshops rond AI (LPD 8).

## Welke keuzes maak je m.b.t werkplekleren?

### Voor welke vorm van werkplekleren kies je?

Wat is de schoolvisie op werkplekleren en welke keuzes maak je dan voor het 7de leerjaar Commercieel assistent ([leidraad werkplekleren](https://api.katholiekonderwijs.vlaanderen/content/53912b93-4a0e-45e7-8468-cdb66fad898e/attachments/230613_-_Leidraad_werkplekleren_3de_graad.pdf))? Ook in het leerplan wordt een verwijzing naar werkplekleren gemaakt.

Het 7de leerjaar kan voor de leerlingen uiterst aantrekkelijk zijn door sterk in te zetten op diverse vormen van werkplekleren zodat de praktijkcomponent een centrale plaats inneemt in de studierichting.

### Kiezen voor stage

Indien je kiest voor stage moeten de leerlingen minstens 18 halve dagen stage lopen. Je kan dat uitbreiden vanuit de intentie om leerlingen in het 7de leerjaar Commercieel assistent zoveel als mogelijk met praktijksituaties te laten kennis maken. Voor het inoefenen van competenties uit de rubrieken ‘Verkopen en service verlenen’ en ‘Verkoopadministratie’ biedt de context van een commerciële binnendienst meerwaarde. Dat kan in meerdere sectoren, denk aan industrie, (groot)handel, diensten, landbouw enz.

### Pedagogische overwegingen m.b.t. de organisatie van stage

* Op welke wijze spreid je stage(periodes) doorheen het schooljaar rekening houdend met de lokale context (bv. zijn er voldoende ondernemingen in de buurt met een commerciële binnendienst)?
* Werk je met een terugkomdag tijdens stageweken?
* Stagebegeleiding
* Welke leraren begeleiden de leerlingen op stage? Kies je voor gecombineerde opdrachten (lesopdracht/stage) of niet?
* Opdracht van de stageopdracht: welke noemer hanteer je? Aantal leerlingen per stagebegeleider in relatie tot de opdracht? Koppel je stagebegeleiders aan stageplaatsen of enkel aan leerlingen (verplaatsingen? Vast ankerpunt per stageplaats? …)?
* Krijgt iemand de verantwoordelijkheid (in opdracht) voor de coördinatie van stages en welke taken wijs je een eventuele coördinator toe, bv. het zoeken van stageplaatsen en instaan voor de contacten met de stageplaatsen en planning, de administratieve opvolging, de afwezigheden van leerlingen op stage opvolgen en een eventuele planning van inhaalstages enz.
* Kan en wil je stage-overleg structureel inplannen in de lesroosters van leraren/stagebegeleiders?

### Overwegingen op pedagogisch-didactisch vlak

* Wat is de visie van de school op het organiseren van stages: kiest men eerder voor blokstages dan wel alternerende stages of een combinatie? Hoe staan stageplaatsen daar tegenover?
* Wat is de visie van de school m.b.t. inhaalstages?
* Wat zijn de verwachtingen ten aanzien van het lerarenteam m.b.t. de afstemming tussen de schoolcomponent en de stagecomponent? Is dat de verantwoordelijkheid van de individuele leraren/stagebegeleiders of wordt dat aangestuurd door een stagecoördinator?
* Wat zijn de verwachtingen ten aanzien van de stagebegeleider? Wat verwacht je met betrekking tot voorbereiding, opvolging (minimum aantal bezoeken per periode), evaluatie, afstemming met werkplek, administratie?
* Beginsituatie van leerlingen: breng je de beginsituatie van de leerlingen in kaart? Hou je rekening met de sterktes en werkpunten van leerlingen vanuit de derde graad? Hoe ga je om met zijinstromers?
* Wat is de visie op evaluatie van stage in verhouding tot het globaal evaluatiebeleid. Hoe verhoudt de visie op stage in het 7de leerjaar zich t.a.v. van stage in een studierichting in de D/A-finaliteit (Commerciële organisatie) of t.a.v. van de visie op stage in de derde graad bv. Onthaal, organisatie en sales? Kan er anders over stage worden gerapporteerd dan over de andere vakken of clusters in de studierichting?

### Samenwerking met stageplaatsen (werkveld)

* Investeer je in een inhoudelijke afstemming tussen stage en school en wie staat daarvoor in?
* Wat verwacht je als school van de stageplaats en wie bespreekt die verwachtingen?
* Wat verwacht de stageplaats van de leerling en wie bespreekt die verwachtingen?
* Wordt de aanpak op de werkplek meegenomen naar de lespraktijk (inhoudelijke afstemming)?
* Wie wordt gecontacteerd bij problemen (op school, op de stageplek)?

## Situering Commercieel assistent binnen het aanbod op de school en mogelijke implicaties voor leerplanrealisatie en opdrachtenverdeling.

### Samenhang met de derde graad D/A-finaliteit

De studierichting Commercieel assistent bevat net als de studierichting Commerciële organisatie doelen die leiden naar de beroepskwalificatie Commercieel assistent. Een samenwerking of uitwisseling tussen beide lerarenteams kan in functie van kwaliteitszorg een meerwaarde zijn. Bij het gemeenschappelijk uitwerken van lesmateriaal is het belangrijk om oog te hebben voor de verschillen in leerlingenprofiel (zie aandachtspunten leerplan Commercieel assistent).

Dat betekent dat je kan overwegen om leraren in beide studierichtingen in te zetten.

### Samenhang met de derde graad A-finaliteit

Het leerplan Commercieel assistent is inhoudelijk verwant met het leerplan Onthaal, organisatie en sales wat betreft

* juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten;
* verkoop en serviceverlening;
* opstellen van verkoopdocumenten;
* administratieve en logistieke ondersteuning van vergaderingen en activiteiten.

Dat biedt eveneens kansen tot samenwerking tussen de 3de graad en het 7de leerjaar.

## Samenstelling lerarenkorps

Administratieve vakbenamingen: TV/PV Administratie; AV Bedrijfswetenschappen; AV Economie; AV Informaticawetenschappen; PV Praktijk toegepaste economie; PV Praktijk toegepaste informatica; TV Toegepaste economie; TV Toegepaste informatica; TV/PV Verkoop.

Overwegingen en aandachtspunten

* Welke leraren met expertise in het specialisatiejaar Kantooradministratie en gegevensbeheer wil je opnieuw inzetten in het 7de leerjaar Commercieel assistent?
* Kies je ervoor om leraren in meerdere studierichtingen te laten lesgeven (bv. Commerciële organisatie – Commercieel assistent)?
* Digitale competenties spelen een belangrijke rol in het leerplan Commercieel assistent. Binnen de schoolcontext gaan leerlingen aan de slag met diverse kantoortoepassingen. De rubriek ‘Verkoopadministratie’ vooronderstelt het gebruik van ERP software. In die zin kunnen leraren met expertise in ICT/informatica worden ingezet.
* Expertise vanuit het bedrijfsleven op het vlak van verkoop- en marketing kan uiteraard een grote meerwaarde bieden en een rol spelen bij het verdelen van de lesopdrachten.

# Concretisering lessentabel

In deze rubriek schetsen we mogelijke organisatiemodellen voor de reguliere leerweg.

Voor de duale leerweg zullen de doelen die worden aangeleerd op werkplek richtinggevend zijn voor datgene wat in de schoolcomponent aan bod komt.

Vanuit bovenstaande overwegingen zijn er verschillende scenario’s mogelijk. Je beschikt over 28 lestijden per week. In de tabel gaan we uit van 20 lestijden per week voor het leerplan Commercieel assistent + 2 lesuren Engels/Frans + 6 keuze-uren.

## Basistabel

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Onderdelen | Tabel 20u | Tabel 28u |
| Zinrijk en geïnspireerd | 1 |  |
| Professioneel handelen en samenwerken | - |  |
| Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten | 1 |  |
| Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer | 3 |  |
| Verkopen en service verlenen | 2 |  |
| Verkoopadministratie | 3 |  |
| Werkplekleren/Eigen accenten/Ondernemend project | 10 |  |
| Frans/Engels |  | 2 |
| Keuze-uren |  | 6 |

## Scenario 1

Suggesties

* Je clustert de onderdelen ‘Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten’ en ‘Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer’ tot één geheel. Je kan de realisatie van LPD 8 (opbouwen eigen deskundigheid door het opvolgen van evoluties m.b.t. eigen werkzaamheden, bv. aan de hand van een portfolio) koppelen aan LPD 11 (marketingstrategie en instrumenten) en 13 (product- en marktevoluties).
* Je clustert de onderdelen ‘Verkopen en service verlenen’ en ‘Verkoopadministratie’. Voor het aanleren van de competenties m.b.t. verkoopadministratie werk je met gratis open source software (bv. Odoo).
* Je kiest voor de realisatie van het complementair leerplan Ondernemerschap waarbij leerlingen een ondernemingsconcept bedenken en uitwerken, bv. via een mini-onderneming, leeronderneming of pop-up winkel. Die werkvorm biedt tevens kansen om te werken aan LPD 3 (respectvol communiceren en teamgericht werken) en LPD 21 (toepassen ERP software).
* De realisatie van LPD 3 t.e.m. 7 uit de rubriek ‘Professioneel handelen en samenwerken’ koppel je aan een ondernemend project en (extern) werkplekleren.

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

## Scenario 2

Suggesties

* Je clustert de onderdelen ‘Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten’ en ‘Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer’ tot één geheel. Je kan de realisatie van LPD 8 (opbouwen eigen deskundigheid door het opvolgen van evoluties m.b.t. eigen werkzaamheden, bv. aan de hand van een portfolio) koppelen aan LPD 11 (marketingstrategie en instrumenten) en 13 (product- en marktevoluties).
* Je clustert de onderdelen ‘Verkopen en service verlenen’ en ‘Verkoopadministratie’. Voor het aanleren van de competenties m.b.t. verkoopadministratie werk je met open source software (bv. Odoo).
* In samenspraak met leraren van de derde graad in de studierichtingen ‘Bedrijfsorganisatie’ of ‘Commerciële organisatie’ kan de school kiezen voor het inzetten van een virtueel bedrijf voor het (zelfstandig) inoefenen van competenties uit de rubrieken ‘Marketing’ en ‘Verkoop’. Die werkvorm biedt eveneens kansen om te werken aan LPD 3 (respectvol communiceren en teamgericht werken) en LPD 21 (toepassen ERP software).
* De realisatie van LPD 3 t.e.m. 7 uit de rubriek ‘Professioneel handelen en samenwerken’ koppel je aan het runnen van een virtueel bedrijf en (extern) werkplekleren.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onderdelen | | Tabel 20u | Tabel 28u |
| Zinrijk en geïnspireerd | | 1 |  |
| Marketing   * Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten * Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer * Opbouwen eigen deskundigheid (LPD 8) | | 5 |
| Verkoop   * Verkopen en service verlenen * Verkoopadministratie | | 5 |
| Professioneel handelen en samenwerken  (LPD 3-7) | Virtueel bedrijf | 3 |
| Stage | 6 |
| Frans/Engels | |  | 2 |
| Keuze-uren | | 6 |

## Scenario 3

Suggesties

* Je clustert de onderdelen ‘Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten’ en ‘Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer’ tot één geheel. Je kan de realisatie van LPD 8 (opbouwen eigen deskundigheid door het opvolgen van evoluties m.b.t. eigen werkzaamheden, bv. aan de hand van een portfolio) koppelen aan LPD 11 (marketingstrategie en instrumenten) en 13 (product- en marktevoluties).
* Je kiest voor de realisatie van het complementair leerplan ‘Communicatie en interactie’ samen met LPD 3 (respectvol communiceren) en leerplandoelen uit de rubriek ‘Verkopen en service verlenen’.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onderdelen | | Tabel 20u | Tabel 28u |
| Zinrijk en geïnspireerd | | 1 |  |
| Marketing   * Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten * Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer * Opbouwen eigen deskundigheid (LPD 8) | | 5 |
| Complementair leerplan ‘Communicatie en interactie’  in samenhang met ‘Verkopen en service verlenen’ en LPD 3 | | 3 |
| Verkoopadministratie | | 3 |
| Professioneel handelen en samenwerken  (LPD 3-7) | Werkplekleren met inbegrip van stage | 9 |
| Frans/Engels | |  | 2 |
| Keuze-uren | | 5 |

## Scenario 4

Suggesties

* Je combineert scenario 1 en 3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onderdelen | | Tabel 20u | Tabel 28u |
| Zinrijk en geïnspireerd | | 1 |  |
| Marketing   * Juridische aspecten i.v.m. verkoop- en marketingactiviteiten * Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer * Opbouwen eigen deskundigheid (LPD 8) | | 5 |
| Complementair leerplan ‘Communicatie en interactie’  in samenhang met ‘Verkopen en service verlenen’ en LPD 3 | | 3 |
| Verkoopadmininstratie | | 3 |
| Professioneel handelen en samenwerken  (LPD 3-7) | Ondernemend project (reële context) | 3 |
| Stage | 7 |
| Frans/Engels | |  | 2 |
| Keuze-uren | | 4 |