



Opdrachtgestuurd Onderwijs

## Thema's en beroepstaken



**Sarphati**<sup>®</sup>  
COMMERCIE

# Opdrachtgestuurd Onderwijs

Bij Opdrachtgestuurd Onderwijs (OgO) draait alles om de dagelijkse beroepspraktijk. Leren door te doen! OgO sluit aan op de nieuwste kwalificatiedossiers en examens. Studenten werken aan uitdagende opdrachten in de context van hun toekomstige beroep. Zo stomen we de studenten klaar voor de arbeidsmarkt van morgen!

In de (integrale) beroepstaken van Opdrachtgestuurd Onderwijs werken studenten aan uitdagende opdrachten in de context van hun toekomstige beroep. Via deze opdrachten en moderne werkvormen wordt de student meegenomen in realistische beroepssituaties waarin een concrete taak moet worden uitgevoerd.

Op deze manier identificeert de student zich met zijn toekomstige rol in de beroepspraktijk. Onderzoek en ervaring leren dat dit sterk motiveert en dat de student makkelijker bereid is zich de noodzakelijke kennis en vaardigheden eigen te maken om de opdracht succesvol uit te voeren.

## Didactiek

De didactische uitgangspunten van Opdrachtgestuurd Onderwijs zijn: Peer coaching, Cyclisch leren (Kolb) en het 4C/ID-model.

## Digitaal

De thema's en beroepstaken zijn, naast vakkennis, opgenomen in de digitale leeromgeving. Met uitgebreide docentondersteuning.

## Actueel

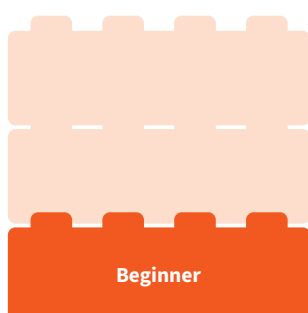
De beroepsopdrachten sluiten aan op de actuele beroepspraktijk, nieuwste kwalificatiedossiers en de examens.

## LEREN DOOR DOEN

Met OgO draait alles om de dagelijkse praktijk.  
Onze leermiddelen helpen om studenten klaar te stomen voor de arbeidsmarkt van morgen.

## Thema's en beroepstaken

De concrete taken en beroepssituaties zijn omgezet naar heldere thema's en beroepstaken die samen het complete programma vormen voor de opleiding. De (vak)kennis en (beroeps)vaardigheden van de kwalificatiedossiers zijn hierin afgedekt.



Beginner

Gevorderd

Expert

# Leermiddelen Sarphati | Commercie

Voor Commercieel medewerker, Consulent commerciële arbeidsbemiddeling, E-commercespecialist, Junior accountmanager, Junior manager groothandel en Junior manager internationale handel

## BASISDEEL

SWOT-analyse maken

Trends en ontwikkelingen in kaart brengen

Markt verkennen

### MARKTPOSITIE EN TRENDS

Presenteren van de positionering

Positioneren van het aanbod

Inkopen

### LOGISTIEK EN MARKETING

Aansluiten bij de klantreis

Merkidentiteit

Klantreis in kaart brengen

### KLANTREIS

Online afnemersgedrag

Content voor promotie

Webcare

### E-COMMERCE

## COMMERCIEEL MEDEWERKER

Offerte uitbrengen

Verkooppresentatie en -gesprek

Klantgegevens verzamelen en acquireren

### VERKOOPTRAJECT

Uitlevering en orderbewaking

Orderinvoer

Verkoopovereenkomst

### ORDERTRAJECT

Eigen onderneming profileren

Klanttevredenheid peilen en verbeteren

Commerciële kansen

### IMAGO EN KLANTTEVREDENHEID

Marktkengetallen en trends

Verkoopactie voorbereiden

Kostprijs en verkoopprijs

### CALCULEREN

## E-COMMERCE SPECIALIST

Offerte uitbrengen

Verkooppresentatie en -gesprek

Klantgegevens verzamelen en acquireren

### VERKOOPTRAJECT

Uitlevering en orderbewaking

Orderinvoer

Verkoopovereenkomst

### ORDERTRAJECT

Eigen onderneming profileren

Klanttevredenheid peilen en verbeteren

Commerciële kansen

### IMAGO EN KLANTTEVREDENHEID

Marktkengetallen en trends

Verkoopactie voorbereiden

Kostprijs en verkoopprijs

### CALCULEREN

Usability

Retourproces

Dropshipping

### EEN PLATFORM INRICHTEN

Google Ads

Zoekwoordenonderzoek

SEO verbeteren

### VINDBAARHEID VAN EEN KANAAL

Webcare

Contentkalender

Professioneel relatienetwerk

### ONLINE MARKETING

Campagne voor productlancering

Posten in social media

Bloggen

### ONLINE CONTENT

# Leermiddelen Sarphati | Commercie

Voor Commercieel medewerker, Consulent commerciële arbeidsbemiddeling, E-commercespecialist, Junior accountmanager, Junior manager groothandel en Junior manager internationale handel

## CONSULENT COMMERCIËLE ARBEIDSBEMIDDELING



## JUNIOR ACCOUNTMANAGER



# Leermiddelen Sarphati | Commercie

Voor Commercieel medewerker, Consulent commerciële arbeidsbemiddeling, E-commercespecialist, Junior accountmanager, Junior manager groothandel en Junior manager internationale handel

## JUNIOR MANAGER GROOTHANDEL



## JUNIOR MANAGER INTERNATIONALE HANDEL



### **Aan de slag met Sarphati Opdrachtgestuurd Onderwijs?**

Wil je een keer sparren over het lesmateriaal? Of wil je persoonlijk advies over het inzetten ervan? Maak een vrijblijvende (virtuele) afspraak met één van onze educatief adviseurs.

Wij zijn telefonisch bereikbaar, maar ook online via Microsoft Teams.



**Scan de QR-code  
en neem contact  
met ons op.**

#### **Contactgegevens**

Boom Beroepsonderwijs

Stationsweg 66

7941 HG Meppel

E-mailadres: [service@boomberoepsonderwijs.nl](mailto:service@boomberoepsonderwijs.nl)

Klantenservice: 0522 235 235

WhatsApp: 06 466 744 42 (alleen voor tekstberichten)

Bereikbaar op werkdagen tussen 8:00 – 17:00

[boomberoepsonderwijs.nl](http://boomberoepsonderwijs.nl)

# **Boomb**beroepsonderwijs

[www.boom.nl/beroepsonderwijs](http://www.boom.nl/beroepsonderwijs)