



Sarphati | FLEX

Basisprogramma Handel & Commerce



Sarphati[®]
FLEX

Wat is Sarphati | FLEX?

Sarphati FLEX is een leerroute die bestemd is voor alle studenten op niveau 3 en 4 van de opleidingen *Retail*, *Commercie* en *Ondernemer Handel*. De leerroute bestaat uit acht modules en dekt de overlap af in kerntaken en werkprocessen tussen de drie opleidingen.

Waarom een basisprogramma?

Om het samenwerken tussen verschillende beroepsgroepen binnen de Handel & Commercie te verbeteren is het volgens vakexperts belangrijk om zich in elkaars wereld te kunnen verplaatsen. Juist om deze samenwerking en inzichten te bevorderen heeft Boom het *Basisprogramma Handel & Commercie* ontwikkeld. We noemen dit Sarphati FLEX. Waar de student normaal gesproken direct voor één gerichte opleiding kiest, kan hij nu via Sarphati FLEX ontdekken dat er veel overlap is en er raakvlakken zijn tussen de werkzaamheden van de drie opleidingen Retail, Commercie en Ondernemer Handel. Doordat de student kennismaat met alle verschillende facetten van de drie opleidingscontexten kan hij na afronding van Sarphati FLEX nóg beter een keuze maken voor een profiel of vervolgtraject. Dat kan vroegtijdige uitval helpen voorkomen. Belangrijk bijkomend voordeel van Sarphati FLEX is dat het onderwijs efficiënter kan worden georganiseerd door het samenvoegen van groepen en dat het de FLEXibilisering van het onderwijsprogramma vergroot.

Hoe ziet de inhoud van Sarphati | FLEX eruit?

De inhoud van Sarphati FLEX is in nauw overleg met verschillende vakdocenten en -deskundigen samengesteld. Sarphati FLEX bestaat uit de volgende acht modules:

- Werken in de handel & commercie
- Logistiek
- Customer journey
- Verkoop & presentatie
- Marketing
- E-commerce
- Commercieel rekenen
- Verkoopresultaten

Elke module bestaat uit gemiddeld zes hoofdstukken. Deze zijn qua opbouw identiek aan de al bestaande Sarphati-methoden voor de drie genoemde opleidingen. Een hoofdstuk omvat heldere leerdoelen, theorie, multimedia, verschillende opdrachttypen, samenvatting en een digitale begrippentrainer. De context binnen de hoofdstukken speelt zich afwisselend af binnen Retail, Commercie en Ondernemer Handel. Daarnaast zijn aan elke module één of meer OgO-thema's toegevoegd uit de drie opleidingscontexten. De modules kunnen in elke willekeurige volgorde worden ingezet en zelfs per gewenste beroepscontext.

Waarom kiezen voor Sarphati | FLEX?

- Dekt de overlap af tussen niveau 3 en 4 opleidingen binnen Retail, Commercie en Ondernemer handel
- Breed perspectief op werken in de Handel & Commercie
- Handel & Commercie in de handelscontext: B2B en B2C
- Zowel 100% digitaal als op papier werken is mogelijk
- Inclusief Opdrachtgestuurd Onderwijs

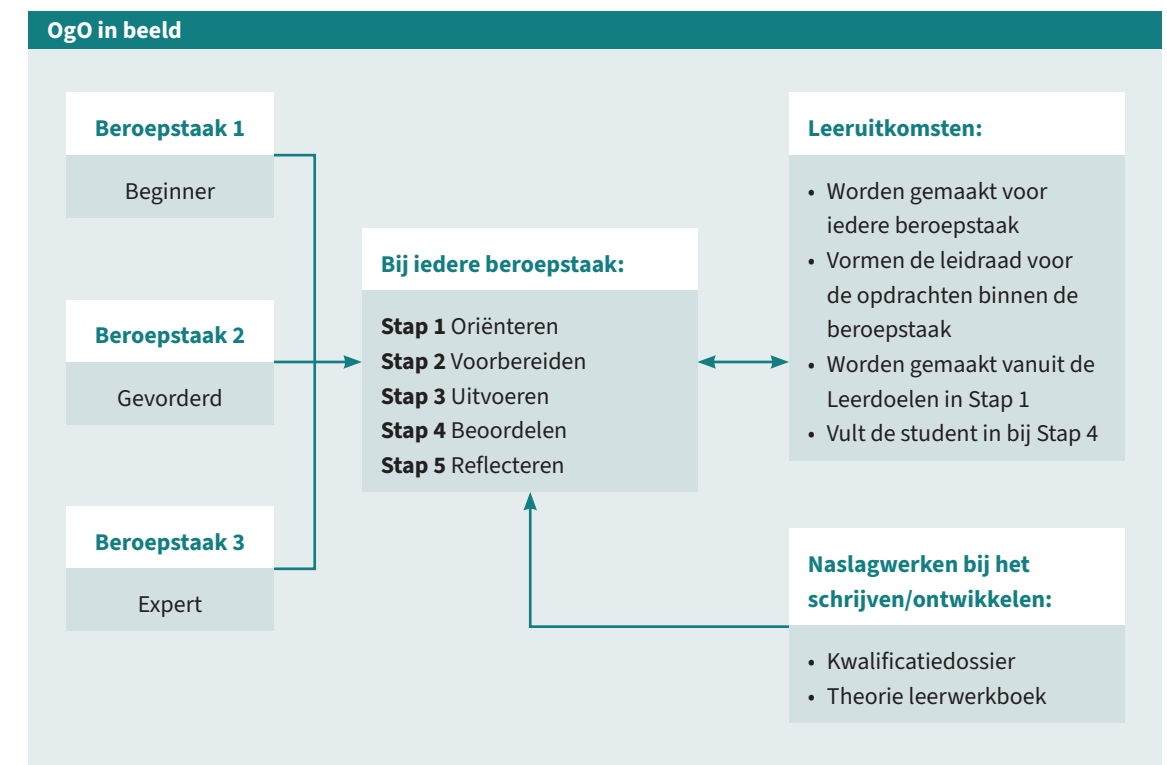


Bestel jouw docentemplaren in onze webshop.

Opdrachtgestuurd Onderwijs

Een opleiding bieden die de student voorbereidt op een veranderende arbeidsmarkt, dat is onze missie! Onderzoek en ervaring wijzen uit dat leren in een beroepscontext leuker én effectiever is. Hiervoor hebben wij het concept Opdrachtgestuurd Onderwijs (OgO) ontwikkeld met (integrale) beroepstaken waarin studenten werken aan uitdagende opdrachten in de context van hun toekomstige beroep. Aan de acht modules, waarin naast theorie en een veelvoud aan opdrachten zijn opgenomen, zijn 23 OgO-thema's digitaal gekoppeld.

Een OgO-thema is opgebouwd uit drie beroepstaken en bestaat altijd uit drie niveaus: beginner, gevorderd en expert. De thema's zijn FLEXibel inzetbaar. De casuïstiek is tot stand gekomen met medewerking van ondernemers met hart voor het Handel & Commercie-onderwijs. De OgO-thema's spelen zich afwisselend af in de beroepscontext van de drie opleidingen *Retail*, *Commercie* en *Ondernemer Handel*.



Opdrachtgestuurd Onderwijs

“Ik zie het effect van OgO dagelijks: studenten zeggen dat het werkt, dat ze beter voorbereid zijn en meer leren. Wij, als docenten, ervaren dat ons aanbod goed aansluit en dat OgO helpt om studenten sterker te binden en te boeien. Zelfs BPV-opleiders merken op dat studenten beter voorbereid, proactiever en enthousiaster zijn dankzij OgO.”

Andre Seppenwoolde, docent ROC van Twente



Bekijk de kernpunten van OgO.

WERKEN IN DE HANDEL EN COMMERCIE



MARKTPOSITIE EN TRENDS



COMMERCIËLE MOGELIJKHEDEN



DE ONDERNEMER

LOGISTIEK



GOEDERENSTROOM



GOEDERENSTROOM EN VOORRAADBEHEER



INKOOP EN LOGISTIEK

MARKETING



MARKETING EN PRESENTATIE



WINKELCONCEPT EN -PRESENTATIE



LOGISTIEK EN MARKETING



MARKETING EN COMMUNICATIE



LOKALE MARKT

CUSTOMER JOURNEY



HOSPITALITY



KLANTREIS

E-COMMERCE



HET BUSINESSMODEL



E-COMMERCE

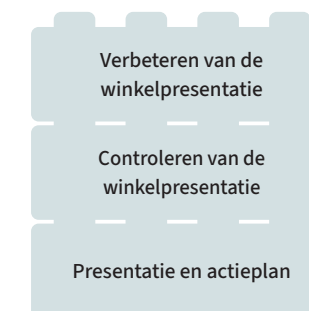
VERKOOP EN PRESENTATIE



VERKOPEN



COÖRDINEERT DE VERKOOP



WINKELPRESENTATIE



VERKOOPTRAJECT



ORDERTRAJECT

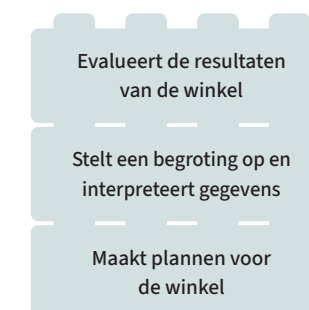


VERKOOP

COMMERCIËEL REKENEN EN VERKOOPRESULTATEN



CALCULEREN



BELEIDSVOERING

BOOM LEERMIDDELEN ALS EXAMENMATERIAAL

Lerend kwalificeren

De heldere opbouw en vaste structuur in de leermiddelen zorgen voor structuur tijdens de les. De student weet wat er van hem of haar verwacht wordt. Elke beroepstaak heeft een vast ritme. De beroepstaken met opdrachten leiden de student door de leerstof.

Examenmateriaal

Op dit moment zijn er landelijk ontwikkelingen op het gebied van examineren. Een van die ontwikkelingen is ‘lerend kwalificeren’ (voorheen ‘anders verantwoord diplomeren’). Lerend kwalificeren houdt in dat er FLEXibiliteit wordt geboden in de manier waarop studenten kunnen laten zien de werkprocessen te beheersen. Het is een manier van examineren waarbij de strikte scheiding tussen formatief en summatief verdwijnt. De student kan allerlei bewijsstukken indienen om zijn bekwaamheid aan te tonen.

Dit bevordert diversiteit en sluit beter aan bij de persoon in relatie tot zijn ontwikkeling. Denk bijvoorbeeld aan bewijsstukken die aantonen dat relevante ervaring is opgedaan tijdens stages, vrijwilligerswerk of werkzaamheden in het vakgebied. Sarphati FLEX leent zich voor deze manier van examineren. Je kunt in dit programma namelijk de reis van de student als beginnend handel & commercie-medewerker aan de hand van de bewijsstukken volgen. De verschillende OgO’s, uitgewerkt en uitgevoerd door de student, passen uitstekend binnen dit nieuwe regiem van beoordelen.

N.B. Toets de mogelijkheden en voorwaarden altijd eerst bij de examencommissie.

Servicedocument

In een apart servicedocument wordt de opzet en inhoud van Sarphati FLEX, inclusief verantwoording werkprocessen per opleiding en de samenhang tussen de verschillende leermiddelen, verantwoord. Het is mogelijk de opleiding, op basis van de beschikbare leermiddelen, volgens verschillende scenario’s in te richten. Onze educatief adviseurs komen graag bij je langs om daarover te sparren. Bij hen kun je ook het servicedocument opvragen.

Wat is de route na het Basisprogramma van Sarphati | FLEX?

Met het doorlopen van Sarphati FLEX voldoet de student aan alle gestelde eisen uit het kwalificatiedossier Commercieel medewerker. De student kan na het Basisprogramma kiezen voor één van de volgende acht profielen:

- Retailspecialist
- Retailmanager
- E-commercespecialist
- Consulent commerciële arbeidsbemiddeling
- Junior accountmanager
- Junior manager groothandel
- Junior manager internationale handel
- Ondernemer handel.

Voor elk profiel heeft Boom een aanvullend leermiddelpakket beschikbaar in dezelfde opzet als Sarphati FLEX.

HET AANBOD

Combipakketten

De benodigde vakkennis is verwerkt in leerwerkboeken, de vaardigheden in opdrachten. De combinatie daarvan met beroepshouding is integraal verwerkt in Opdrachtgestuurd Onderwijs. Onze leermiddelen worden aangeboden als combipakket. Met een combipakket krijg je voor een vaste lage prijs zowel het boek als de digitale licentie. Deze licentie geeft je toegang tot de digitale leeromgeving van Sarphati | FLEX.



Titel	ISBN	Prijs
Sarphati FLEX Werken in de handel & commercie combipakket <i>Modules: Werken in de handel & commercie en Logistiek, inclusief 7 OgO's</i>	9789037268812	€ 67,50
Sarphati FLEX Customer journey, verkoop & presentatie combipakket <i>Modules: Customer journey en Verkoop & presentatie, inclusief 9 OgO's</i>	9789037268829	€ 67,50
Sarphati FLEX (online) Marketing combipakket <i>Modules: Marketing en E-commerce, inclusief 5 OgO's</i>	9789037268836	€ 67,50
Sarphati FLEX Commercieel rekenen combipakket <i>Modules: Commercieel rekenen en Verkoopresultaten, inclusief 2 OgO's</i>	9789037268843	€ 67,50
Sarphati FLEX Licentie Basisprogramma Handel & Commerce digitale licentie* <i>Inclusief: 8 modules en 23 OgO's</i>	9789037268850	€ 210,00



Retailspecialist	ISBN	Prijs
Management en organisatie deel A combipakket <i>Inclusief OgO: n.v.t.</i>	9789463971669	€ 64,90

Retailmanager	ISBN	Prijs
Management en organisatie deel A combipakket <i>Inclusief OgO: N.v.t.</i>	9789463971669	€ 64,90
Management en organisatie deel B combipakket <i>Inclusief OgO's: Beleidsvoering en Personeelsmanagement</i>	9789463971744	€ 64,90
Retailonderzoek combipakket <i>Inclusief OgO's: Lokale markt, Winkelconcept & -presentatie en Beleidsvoering</i>	9789037267938	€ 65,00
Financieel beleid deel A combipakket <i>Inclusief OgO's: Beleidsvoering</i>	9789463971829	€ 64,90
Financieel beleid deel B combipakket <i>Inclusief OgO's: Beleidsvoering</i>	9789463971843	€ 64,90

Consulent commerciële arbeidsbemiddeling (P2)	ISBN	Prijs
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037264517	€ 65,00
Sales <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037266566	€ 65,00
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning</i>	9789037266542	€ 65,00
Arbeidsbemiddeling deel 1 <i>Inclusief OgO's: Werft & matcht kandidaten, Ondersteunt het plaatsingsproces en Acquireert opdrachten</i>	9789037264562	€ 65,00
Arbeidsbemiddeling deel 2 <i>Inclusief OgO's: Werft & matcht kandidaten, Ondersteunt het plaatsingsproces, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037266573	€ 65,00

E-commerce specialist (P3)	ISBN	Prijs
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037264517	€ 65,00
Sales <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Relatiemanagement</i>	9789037266566	€ 65,00
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning</i>	9789037264494	€ 40,00

Vervolg E-commerce specialist (P3)	ISBN	Prijs
E-commerce en online marketing deel 1 <i>Inclusief OgO's: Online marketing, Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal</i>	9789037266528	€ 40,00
E-commerce en online marketing deel 2 <i>Inclusief OgO's: Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal</i>	9789037264579	€ 65,00
Webcontent <i>Inclusief OgO's: Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal</i>	9789037266542	€ 65,00

Junior accountmanager (P4)	ISBN	Prijs
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037264517	€ 65,00
Sales <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement , Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037266566	€ 65,00
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning</i>	9789037266542	€ 65,00
Accountmanagement <i>Inclusief OgO's: Accountanalyse, Accountplan, Accountmanagement, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Online marketing en Relatiemanagement</i>	9789037264531	€ 65,00

Junior manager groothandel (P5)	ISBN	Prijs
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037264517	€ 65,00
Sales <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037266566	€ 65,00
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning</i>	9789037266542	€ 65,00
Financieel management deel 2 <i>Inclusief OgO: Planning en Vestigingsplanning</i>	9789037266559	€ 65,00
Groothandelsmanagement deel 1 <i>Inclusief OgO: Logistiek, Promotie en Vestigingsplanning</i>	9789037264524	€ 65,00
Groothandelsmanagement deel 2 <i>Inclusief OgO: Personeelszaken, Promotie en Vestigingsplanning</i>	9789037264555	€ 65,00



Junior manager internationale handel (P6)	ISBN	Prijs
Accountmanagement <i>Inclusief OgO's:</i> Accountanalyse, Accountplan, Accountmanagement, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Online marketing en Relatiemanagement	9789037264531	€ 65,00
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037264517	€ 65,00
Sales <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037266566	€ 65,00
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning	9789037266542	€ 65,00
Financieel management deel 2 <i>Inclusief OgO:</i> Planning en Vestigingsplanning	9789037266559	€ 65,00
Internationale handel <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Orderproces & logistiek	9789037264548	€ 65,00

Ondernemer handel	ISBN	Prijs
Ondernemer in bedrijf <i>Inclusief OgO's:</i> Vorm & inrichting en Jij onderneemt	9789037267518	€ 55,00
Financieel plan <i>Inclusief OgO's:</i> Het financieel plan en Jij onderneemt	9789037267556	€ 55,00
Operationeel plan 1 - Inkoop en logistiek <i>Inclusief OgO's:</i> Inkoop & logistiek en Jij onderneemt	9789037267525	€ 78,00
Operationeel plan 2 - Verkoop <i>Inclusief OgO's:</i> Verkoop en Jij onderneemt	9789037267532	€ 78,00



Keuzedelen: leren door te doen

Boom mbo biedt meer dan 150 praktijkgerichte keuzedelen die jouw studenten helpen hun mbo-opleiding te verrijken en 21e-eeuwse vaardigheden te ontwikkelen. Deze keuzedelen sluiten aan op de beroepspraktijk en zijn beschikbaar voor zowel BOL als BBL. Je hebt de keuze uit papier, digitaal of beide, met uitgebreide docentondersteuning en examenmateriaal. Voor het domein Retail, Commercie en Logistiek hebben we bovendien veel verdiepende keuzedelen.



Meer lezen, meer weten, meer kunnen

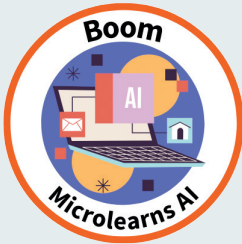


In Boom Nederlands voor het mbo staat lezen centraal. Door meer te lezen, vergroten studenten hun woordenschat, verbeteren ze hun spelling en bereiden ze zich beter voor op examens. Lezen bevordert ook een dieper begrip van zichzelf en anderen. Deze methode, beschikbaar vanaf studiejaar 2024/2025 voor 3F, omvat zowel een handboek als een online licentie. Momenteel ontwikkelen we ook een methode voor 2F.



Ga met Boom mbo op AI-avontuur

De mogelijkheden van AI zijn eindeloos, ook voor jou als docent. Boom mbo omarmt de nieuwste technologieën, waaronder artificiële intelligentie, die jouw werk kunnen ondersteunen. Wil je ontdekken wat AI voor jou kan betekenen? Schrijf je nu in voor onze gratis AI-microlearns mailreeks en verrijk je onderwijs met de nieuwste technologieën.



Ontdek wat AI voor jou kan betekenen.

Aan de slag met Sarphati | FLEX?

Meer informatie nodig? Neem contact op met een van onze educatief adviseurs om leermiddelen, digitale licenties, servicedocumenten of meer informatie te ontvangen. Wij zijn telefonisch bereikbaar, maar ook online via Microsoft Teams. Wil je weten wie jou alles over deze methode kan vertellen? Scan dan de QR-code.



Contactgegevens

Boom mbo

Stationsweg 66

7941 HG Meppel

E-mailadres: klantenservice@boom.nl

Klantenservice: 088 0301000

Bereikbaar op werkdagen tussen 8:00 – 17:00

boom.nl

Boom