



De uitdaging aangaan, obstakels overwinnen en groeien

Ontdek de mogelijkheden van Sarphati | Ondernemer



Sarphati[®]
ONDERNEMER



Studenten**bedrijf**

Een vernieuwde leerlijn voor Ondernemer handel en/of diensten

“Als jij gelooft in leren door te doen, dan sluit deze leerlijn naadloos aan bij jouw onderwijsvisie.”

Opdrachtgestuurd onderwijs als uitgangspunt

De opleiding Ondernemer handel en/of diensten staat midden in een dynamische wereld waarin ondernemerschap voortdurend verandert. Studenten voorbereiden op die praktijk vraagt om een leerlijn die hen zowel stevig onderbouwt met kennis als uitdaagt tot handelen.

In de afgelopen jaren is gewerkt met twee sporen: enerzijds een kennisleerlijn, bestaande uit zes leermiddelen die studenten de noodzakelijke basiskennis boden om weloverwogen keuzes te maken; anderzijds een praktijkgerichte aanpak waarin opdrachtgestuurd leren centraal stond. Beide invalshoeken bleken waardevol: kennis gaf houvast, terwijl opdrachten studenten lieten ervaren wat ondernemen daadwerkelijk inhoudt. Tegelijkertijd merkten we dat deze twee lijnen te vaak los van elkaar stonden. Studenten wisselden wel tussen theorie en praktijk, maar de samenhang ontbrak. Daarmee werd niet het volle potentieel benut van wat ondernemerschapsonderwijs kan zijn.

Vernieuwde aanpak

Vanuit die ervaring hebben we onze aanpak herzien. We kiezen nu bewust voor een integratie van kennis en praktijk. In onze vernieuwde leerlijn staan beide pijlers niet langer naast elkaar, maar zijn ze met elkaar verweven in één samenhangend traject. De nieuwe methode bestaat uit tien modules die elkaar logisch opvolgen. Studenten worden stap voor stap meegenomen: van het eerste verkennen van de ondernemerswereld, via het ontwikkelen van een eigen idee, tot het daadwerkelijk opzetten en runnen van een onderneming. In elke fase wordt theoretische kennis direct verbonden aan praktijkgerichte opdrachten. Deze leerlijn is ontwikkeld in samenwerking met ervaren ondernemers, docenten en onderwijskundigen, en is gebaseerd op bewezen didactische principes. Daardoor sluit zij niet alleen aan bij de beleving van studenten, maar ook bij de eisen van het onderwijs en de realiteit van het ondernemerschap.

WAT MAAKT DEZE LEERLIJN UNIEK?

- **Samenhangend leertraject** waarin praktijk en theorie elkaar versterken.
- **Meer eigenaarschap** bij de student, wat leidt tot meer ondernemerschap en meer impact.
- **Ontwikkeld met én voor het onderwijs**, in nauwe samenwerking met het werkveld.

Wat kun je verwachten van de leermiddelen van Sarphati | Ondernemer:

1. Motiveert de student
2. Ondersteunt de docent
3. Actueel en aansluitend op de beroepspraktijk
4. Ingedeeld per kerntaak
5. Volledige dekking van het KD
6. Aansluitend op de examens van ESS en SPL
7. Sterke didactische onderbouwing

Vanuit de praktijk met oog voor de student

“We weten hoe uitdagend het is om studenten écht te raken. Daarom hebben we deze leerlijn ontwikkeld.”

Ons aanbod

Vanaf schooljaar 2026-2027 bieden we vijf kerntaak-uitgaven aan, met daarin tien modules en 31 beroepstaken.



Opzet van de module

1. Inleiding module

- a. Ondernemersverhaal passend bij de module
- b. Leerdoelen van de gehele module
- c. De aftrap

2. Hoofdstukken met de volgende inhoud

- a. Inleiding
- b. Kennismakingsopdracht
- c. Theorie + opdrachten
- d. Samenvatting
- e. Extra opdrachten (online)
- f. Begrippen met omschrijving
- g. Begrippentrainer (online)

3. Beroepstaken

De beroeptaken zijn de rode draad door de module.
Elke beroepstaak draagt bij aan de ontwikkeling van de eigen onderneming.

4. Reflecteren op de eigen ontwikkeling van de student

- a. Gekoppeld aan de leerdoelen
- b. Gekoppeld aan beroepstaak

Ontwikkelen als ondernemer

Elke module heeft dezelfde opzet en biedt een volledige dekking van één of meerdere werkprocessen. Een module bestaat altijd uit een stuk theorie en een praktische businesscase. De student werkt bij iedere module steeds aan zijn ondernemersvaardigheden én aan de eigen (toekomstige) onderneming.

Elke module start met het ondernemersverhaal van Jessie. Jessie is een jonge ondernemer die haar eigen bedrijf, *EcoFit Sportswear*, heeft opgezet. In haar vervolgverhaal ontdekt de student welke stappen zij zet en welke keuzes ze maakt. Dit verhaal wordt klassikaal besproken tijdens de aftrap van de module. Na het verhaal volgen de leerdoelen van de module.

De student ziet welke kennis en vaardigheden hij gaat ontwikkelen in de theorie én wat hij gaat oefenen in de businesscase. Vervolgens kijkt de student naar zichzelf: welke leerdoelen beheerst hij al en waarin wil hij zich nog verder ontwikkelen? Daarna start de theorie. De theorie geeft de student de kennis, inzichten en handvatten die hij nodig heeft als ondernemer. De student leert bijvoorbeeld hoe je een goed idee bedenkt, hoe je je markt onderzoekt of hoe je een ondernemingsplan schrijft.

De theorie is steeds gekoppeld aan de businesscase. De businesscase zorgt ervoor dat de student de kennis uit de theorie direct toepast op de eigen (toekomstige) onderneming. Iedere businesscase bestaat uit beroepstaken en elke beroepstaak bestaat uit drie stappen:

Vorbereiden	De student gaat aan de slag, verzamelt informatie, past de theorie toe en bereidt zich voor op de uitvoering.
Uitvoeren	De student werkt aan een product voor de eigen onderneming. Dit product wordt toegevoegd aan het ondernemersportfolio.
Beoordelen	De student beoordeelt hoe de beroepstaak is uitgevoerd.

Door de beroepstaken maakt de student in iedere module kennis met echte ondernemers. Hun realistische verhalen geven een kijkje in de praktijk en laten zien hoe veelzijdig, inspirerend, maar ook complex ondernemerschap kan zijn.



Bestel jouw docentexemplaren in onze webshop.

Ondernemen door te doen

Als de student de beroepstaken van de module heeft uitgewerkt, is de businesscase afgerond. Wanneer alle businesscases zijn doorlopen, ontstaat er een volledig ondernemersportfolio. Zo werkt de student stap voor stap aan ondernemersvaardigheden en leert de student ondernemen door te doen.

Groei door reflectie

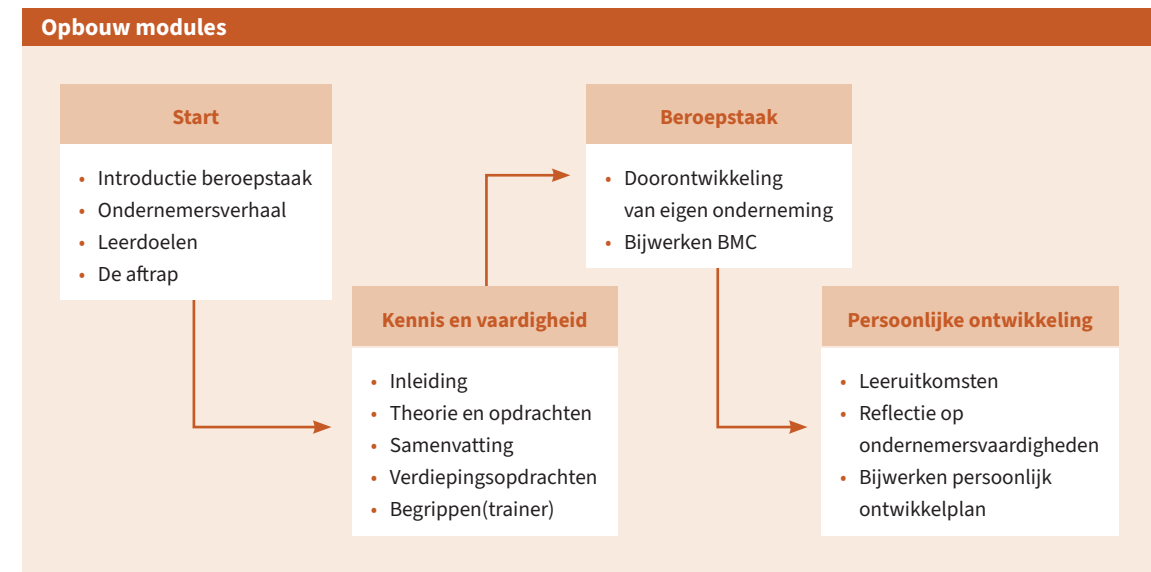
Elke module wordt afgesloten met reflectie. Dat betekent dat de student terugkijkt op wat er is gedaan en geleerd. De student vergelijkt de eigen ontwikkeling met de leerdoelen van de module: wat beheerst de student al goed, waar wil hij zich nog verder in verbeteren en wat neemt hij mee naar de volgende module? De reflectie verwerkt de student na iedere module in een persoonlijk ontwikkelingsplan. Zo zorgt reflectie ervoor dat iedere module niet op zichzelf staat, maar een opstap vormt naar de volgende. Op die manier groeit de student stap voor stap verder als ondernemer. Door de beroepstaken maakt de student in iedere module kennis met echte ondernemers.

De beloften van ons leermiddelenaanbod:

- Casuïstiek met medewerking van ondernemers met hart voor ondernemersonderwijs
- KD-dekkend, flexibel inzetbaar, modulaair uitgewerkt
- Opdrachtgestuurd onderwijs in de vorm van een businesscase met een mix van uitdagende werkvormen
- De student bouwt aan zijn eigen onderneming.
- De student ontwikkelt zich als ondernemer

Drie eindproducten:

- Businessplan (Kerntaken 1-2-4)
- Portfolio 'de student als ondernemer' (Kerntaken 1 en 4)
- Optioneel: Operationeel onderdeel (Kerntaak 3)



Student ontwikkelt zich op 15 ondernemerskwaliteiten:

- | | | |
|--------------------------------|---|---|
| 1. Mogelijkheden waarnemen | 7. Planning en management | 12. Motivatie en volharding |
| 2. Creatief denken | 8. Omgaan met onzekerheid en onduidelijkheden | 13. Mobiliseren van middelen |
| 3. Visie ontwikkelen | 9. Samenwerken | 14. Financiële en economische geletterdheid |
| 4. Waarde creëren voor anderen | 10. Leren door ervaring | 15. Anderen betrekken. |
| 5. Ethisch en duurzaam denken | 11. Zelfbewustzijn en geloof in eigen kunnen | |
| 6. Initiatief nemen | | |



Uitdaging aangaan, obstakels overwinnen en groeien!

Inhoud per module

- Inleiding
- Theorie
- Beroepstaken



Vorbereiden



Uitvoeren



Beoordelen

- 15 ondernemers-kwaliteiten



10 modules

- Ik als ondernemer
- Mijn onderneming
- Het businessmodel
- Beroepsgericht rekenen
- Financieel plan
- Wetten en regels
- Personeelsbeleid
- Inkoop en logistiek
- Verkoop
- Marketing en communicatie

31 beroepstaken afgerond=

- Businessplan van eigen onderneming
- Portfolio van de student als ondernemer

Wat levert deze manier van ontwikkelen de student en docent op?

1. Betekenisvol leren door toepassing van kennis

Door kennis just-in-time aan te bieden en te verbinden met realistische praktijkopdrachten, ervaren studenten waarom ze iets leren. Er ontstaat een geïntegreerd curriculum. Theorie krijgt direct context, wat leidt tot:

- Hogere motivatie,
- Betere kennisverankering
- Meer eigenaarschap over het leerproces.

Bijvoorbeeld: studenten leren over het Business Model Canvas (kennisleerlijn) en passen dit direct toe in een beroepstaak waarin ze hun eigen onderneming opzetten.

2. Cyclisch leren en reflecteren

Oriënteren vindt plaats binnen de theorie. Voorbereiden, uitvoeren en beoordelen binnen de beroepstaak. Reflecteren aan het einde van iedere module. De didactische structuur stimuleert de student om:

- Te handelen
- Te reflecteren op hun handelen
- Te werken aan ondernemerschapvaardigheden
- Hun kennis bij te stellen.

Door dit te koppelen aan de kennisleerlijn ontstaat een krachtige cyclus waarin studenten continu groeien in zowel inzicht als vaardigheid.

3. Voor een beter begrip

Studenten leren niet alleen wat ze moeten doen, maar ook waarom en wanneer ze bepaalde kennis inzetten. Dit bevordert:

- Diep leren (begrijpen, evalueren en creëren i.p.v. reproduceren)
- Toepassen in hun onderneming

4. Meer ruimte voor docentsturing én studentinitiatief

Docenten kunnen zo flexibel inspelen op de behoeften van hun studenten, zonder de rode draad te verliezen. De kennisleerlijn biedt structuur en borging van leerdoelen, terwijl het OgO-concept ruimte geeft voor:

- Verbinding met het bedrijfsleven
- Maatschappelijke onderwerpen zoals duurzaamheid en burgerschap
- Benutten van actuele praktijkvoorbeelden
- Lerend kwalificeren

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. Het lesmateriaal is opdrachtgestuurd. De beroepstaken met opdrachten leiden de student door de leerstof.

Examenmateriaal

Op dit moment zijn er landelijke ontwikkelingen op het gebied van examineren. Een dergelijke ontwikkeling is ‘lerend kwalificeren’ (voorheen “Anders verantwoord diplomeren”). Lerend kwalificeren houdt in dat er flexibiliteit wordt geboden in de manier waarop studenten kunnen laten zien dat ze 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 of haar onderneming. Denk naast bovengenoemde examenvormen bijvoorbeeld aan bewijsstukken die aantonen dat relevante ervaring is opgedaan tijdens stages, vrijwilligerswerk of werkzaamheden in het vakgebied. De opleiding Ondernemer handel en/of diensten leent zich voor deze manier van examineren. Je kunt namelijk de reis van de student als beginnend ondernemer aan de hand van de bewijsstukken volgen. De beroepstaken uitgewerkt en uitgevoerd door de student, passen uitstekend binnen dit nieuwe regiem van beoordelen. Toets de mogelijkheden en voorwaarden altijd eerst bij de examencommissie.

Servicedocumenten

In aparte documenten wordt de samenhang tussen de verschillende leermiddelen verantwoord:

- Servicedocument opzet leermiddelen OH
- Examenverantwoording leermiddelen ESS/SPL

Het is mogelijk de opleiding, op basis van de beschikbare leermiddelen, volgens verschillende scenario's in te richten. Onze educatief adviseurs voor Sarphati komen graag bij je langs om daarover te sparren. Vraag ernaar, net als het opvragen van de drie servicedocumenten, bij onze educatief adviseurs.





Titel leermiddel	Module	Kerntaak en werkproces	Hoofdstukken	Beroepstaak
Starten met ondernemen 9789037270044	Ik als ondernemer	B1-K1-W1 B1-K1-W2 B1-K1-W3 B1-K4-W2	- De wereld van de ondernemer - Ben jij ondernemer? - Hoe bedenkt u een goed idee? - Je eigen ontwikkeling	De ondernemer - De wereld van de ondernemer - Ben jij een ondernemer - Ondernemersidee
	Mijn onderneming	B1-K1-W1 B1-K1-W2 B1-K1-W3 B1-K4-W1 B1-K4-W2	- Van ondernemersconcept naar businessmodel - Marktonderzoek - Personal branding - pitchten en presenteren - Je eigen ontwikkeling	Marktonderzoek - Meso-analyse - Macro-analyse - SWOT-analyse en het ondernemersconcept
Het businessmodel 9789037270051	Het businessmodel	B1-K2-W1 B1-K2-W2 B1-K2-W4 B1-K2-W5 B1-K2-W6 B1-K4-W2	- Trends en kansen - Een onderneming starten	Vorm en inrichting Onderneming
			- Ondernemingsvormen - Business Model Canvas - De klantreis	Het businessmodel - Doelgroepen, segmentatie en persona's - Waardepropositie en positionering - Customer journey
			- Samenwerken - Je eigen ontwikkeling	Samenwerken, partners en netwerken - De beurs - Samenwerkingsvormen - Netwerkplan
Financiën voor de ondernemer 9789037270082	Beroepsgericht rekenen	B1-K2 B1-K3 B1-K4-W2	- Inkopen en bestellen - Prijsberekeningen - Van verkoopprijs inclusief btw naar brutowinst - Van omzet naar nettowinst - Commerciële kengetallen - Budget en budget bewaken - Interpreteren van dataoverzicht - Je eigen ontwikkeling	Calculeren - Kostprijs en verkoopprijs - Verkoopprijs voorbereiden - Marktkengetallen en trends
	Financieel plan	B1-K2-W3 B1-K3-W5 B1-K4-W2	- Inleiding op het financieel plan - Investerings- en financieringsbegroting - Exploitatie- en liquiditeitsbegroting - Financiële administratie - Je eigen ontwikkeling	Financieel plan - Investeringsbegroting en financieringsplan - Exploitatiebegroting - Liquiditeitsbegroting

Titel leermiddel	Module	Kerntaak en werkproces	Hoofdstukken	Beroepstaak
Bedrijfsvoering 9789037270068	Wetten en regels	B1-K3-W1 B1-K3-W2 B1-K4-W2	- Verzekeringen - Overeenkomsten - Consumentenaankoop - Belastingen - Je eigen ontwikkeling	Vorm en inrichting - Van offerte tot opdracht - Financieel-administratief proces
	Personeelsbeleid	B1-K3 B1-K4-W2	- Werken in de handel - Persoonlijk leiderschap - Leiderschap - Personeelsmanagement - Je eigen ontwikkeling	Personeelszaken Coacht en ondersteunt collega's
	Inkoop en logistiek	B1-K3-W1 B1-K3-W3 B1-K4-W2	- Logistiek - Goederenstroom - Kosten van voorraad - Inkopen en bestellen - Logistiek in de webshop - Je eigen ontwikkeling	Inkoop en Logistiek - Inkoop en leverancierskeuze - Goederenstroom en voorraadbeheer - Webshop logistiek
Marketing en Sales 9789037270075	Verkoop	B1-K3-W2 B1-K4-W2	- Sales - Afnemersgedrag - Het verkoopgesprek - Acquisitie - Onderhandelen - Aftersales - Je eigen ontwikkeling	Verkoop - Het verkoopproces - Klantenservicesysteem - Online verkoop en service
	Marketing en communicatie	B1-K3-W4 B1-K4-W2	- Marketing in bedrijf - Marketingmix – product - Marketingmix – plaats - Marketingmix – prijs - Marketingmix – personeel - Marketingmix – promotie - Vormen van online marketing - E-commerce - Je eigen ontwikkeling	Marketing en communicatie - Marketingmix - Online promotie - Communicatiemix

Breed basisprogramma

Naast de leerroute Ondernemer handel en/of diensten biedt Sarphati nog een mogelijkheid: Sarphati FLEX. Deze leerroute is bedoeld voor alle studenten op niveau 3 en 4 van de opleidingen Retail, Commercie en Ondernemer handel en/of diensten.

Sarphati FLEX bestaat uit acht modules die de gezamenlijke kerntaken en werkprocessen van deze drie opleidingen dekken. Na het afronden van deze modules kiest de student een specialisatie in Retail, Commercie of Ondernemer handel en/of diensten:

1. Ondernemer handel en/of diensten

2. Commercie

- Consulent commerciële arbeidsbemiddeling (P2)
- E-Commercespecialist (P3)
- Junior accountmanager (P4)
- Junior manager groothandel (P5)
- Junior manager internationale handel (P6)

3. Retail

- Retailspecialist
- Retailmanager



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 en/of diensten. Doordat de student kennismaat met alle verschillende facetten van de drie opleidingscontexten kan hij na afronding van Sarphati FLEX nog 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:

Sarphati FLEX modules			
Werken in de handel & commercie	Logistiek	Customer journey	Verkoop & presentatie
(Online) 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 en/of diensten. 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.



Bestel jouw
docentexemplaren
in onze webshop.

Waarom kiezen voor Sarphati | FLEX?

- Dekkt de overlap af tussen niveau 3 en 4 opleidingen binnen Retail, Commercie en Ondernemer handel en/of diensten
- 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

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.

Stichting Jonge Honden/ Studentenbedrijf.nl

Om de opleiding Ondernemer handel en/of diensten volledig te kunnen afronden, zal ook Kerntaak 3 *Voert operationele processen in een handelsonderneming uit*, uitgevoerd moeten worden. Dat kan in de beroepspraktijk, maar ook op school. Eventueel zelfs beiden: op school goed voorbereiden en oefenen en dan uitvoeren buiten de school. Probleem dat zich hier zal voordoen, is dat veel bedrijven niet bereid zullen zijn studenten alle operationele processen te laten uitvoeren. Stichting Jonge Honden/Studentenbedrijf.nl biedt uitkomst.

Wat is een studentenbedrijf?

Een studentenbedrijf biedt studenten een praktijkervaring door hen de mogelijkheid te bieden een eigen bedrijf te runnen, zakelijke vaardigheden te ontwikkelen en echte projecten uit te voeren. De studenten handelen onder de naam en verantwoordelijkheid van stichtingjongehonden.nl. Studentenbedrijven worden opgericht binnen onderwijsinstellingen en worden geleid door studenten.

Ze kunnen zowel winst- als non-profitorganisaties zijn. De inzet van het studentenbedrijf kan in verschillende fases van de opleiding op diverse manieren ingezet worden. Studentenbedrijven kunnen diensten of producten aanbieden aan klanten en proberen vaak omzet te genereren, wat helpt om een realistische bedrijfsomgeving na te bootsen.

Meer weten over Studentenbedrijf.nl?

Neem dan rechtstreeks contact op met Martijn Borsje, info@studentenbedrijf.nl. Zie het aanbod in de titellijst van Ondernemer



Nieuw: Examentraining Rekenen met Meneer Megens



Rekenen is sinds 1 augustus 2022 een verplicht onderdeel van de mbo-examens. Vanaf deze datum telt het resultaat mee voor het behalen van een mbo-diploma (Rijksoverheid). In samenwerking met rekenexpert Meneer Megens biedt Boom studenten de Examentrainer Rekenen mbo, speciaal ontwikkeld voor het nieuwe examen functionele gecijferdheid (rekenen) op niveau 2, 3 en 4.



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 een combipakket of volledig digitaal, met uitgebreide docentondersteuning en examenmateriaal. Voor het domein Retail, Commercie en Logistiek hebben we bovendien veel verdiepende keuzedelen.



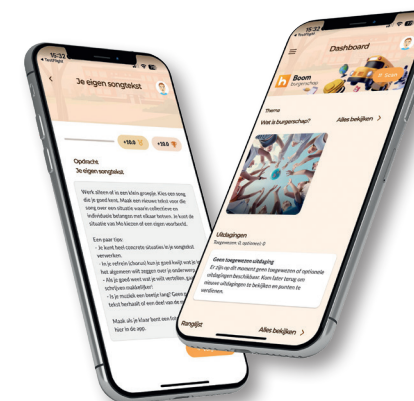
Meer lezen, meer weten, meer kunnen



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 omvat zowel een handboek als een online licentie. Boom Nederlands voor het mbo is ontwikkeld voor niveau 2F en 3F.

Burgerschap met een app

Vanaf 2026 is examinering van burgerschap verplicht. Met Boom burgerschap ben je direct voorbereid. Studenten werken via interactieve challenges op een app. Elementen van gamification zorgen voor hoge betrokkenheid en motivatie. Docenten volgen de voortgang in een online dashboard en zijn gespreksleider in de klas waardoor ze gericht kunnen inspelen op wat er leeft in de klas.



Aan de slag met Sarphati | Ondernemer?

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/mbo

Boom