



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 en/of Diensten*. 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 en/of Diensten. Doordat de student kennismaakt 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:

- 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.

Waarom kiezen voor Sarphati | FLEX?

- Dekt 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

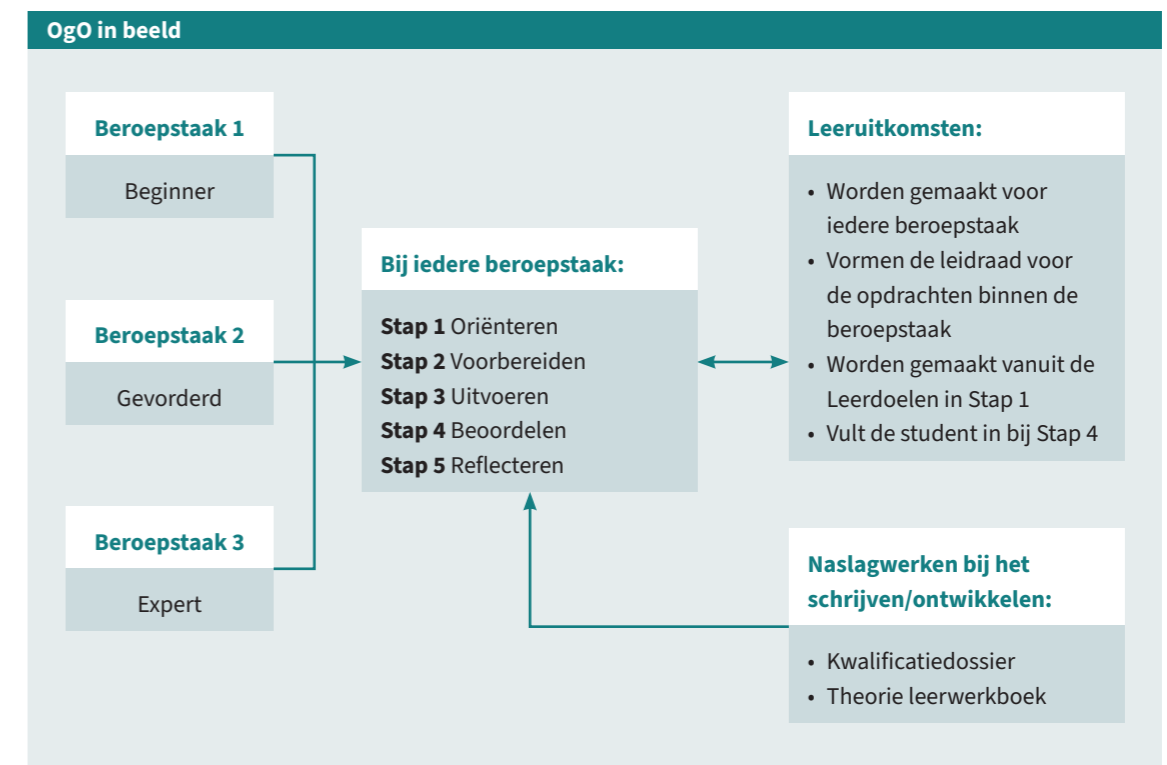


Bestel jouw docentemplaren in onze webshop.

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 en/of Diensten*.



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

SWOT-analyse maken

Trends en ontwikkelingen in kaart brengen

Markt verkennen

MARKTPOSITIE EN TRENDS

Selecteert leveranciers

Onderzoekt import- of exportmogelijkheden

Presenteert de onderneming in internationale netwerken

COMMERCIEËLE MOGELIJKHEDEN

Ondernemersidee

Ben jij een ondernemer?

De wereld van de ondernemer

DE ONDERNEMER

LOGISTIEK

Bestelvoorstellen

Informatiesystemen

Controleren van de voorraad

GOEDERENSTROOM

Verbeteren van de goederenstroom

Plant en stuurt de goederenstroom aan

Beheren van de voorraad

GOEDERENSTROOM EN VOORRAADBEHEER

Webshop logistiek

Goederenstroom en voorraadbeheer

Inkoop en leverancierskeuze

INKOOP EN LOGISTIEK

(ONLINE) MARKETING

Verkoopbevorderende activiteiten

Klantenbinding

Winkelconcepten

MARKETING EN PRESENTATIE

Verbeteren van het winkelconcept in lokale markt

Beheren en aanpassen van de winkelpresentatie

Plant en stuurt de winkelpresentatie aan

WINKELCONCEPT EN -PRESENTATIE

Presenteren van de positionering

Positioneren van het aanbod

Inkopen

LOGISTIEK EN MARKETING

Communicatiemix

Online promotie

Marketingmix

MARKETING EN COMMUNICATIE

Onderscheiden (assortiment) in de lokale markt

Trends en ontwikkelingen in de lokale markt

Lokale marketing

LOKALE MARKT

CUSTOMER JOURNEY

Klantgerichte acties

Klantgedrag

Klantverwachting en -behoefte

HOSPITALITY

Aansluiten bij de klantreis

Merkidentiteit

Klantreis in kaart brengen

KLANTREIS

E-COMMERCE

Customer journey

Waardepropositie en positionering

Doelgroep, segmentatie en persona's

HET BUSINESSMODEL

Online afnemersgedrag

Content voor promotie

Webcare

E-COMMERCE

VERKOOP EN PRESENTATIE

Analyseren verkoop

Afsluiten van het afreksysteem en geldadministratie

Verkoop- en adviesgesprekken

VERKOPEN

Verbeter de verkoop

Geldbeheer en administratie

Plant en stuurt de verkoop aan

COÖRDINEERT DE VERKOOP

Verbeteren van de winkelpresentatie

Controleren van de winkelpresentatie

Presentatie en actieplan

WINKELPRESENTATIE

Offerte uitbrengen

Verkooppresentatie en -gesprek

Klantgegevens verzamelen en acquireren

VERKOOPTRAJECT

Uitlevering en orderbewaking

Orderinvoer

Verkoopovereenkomst

ORDERTRAJECT

Online verkoop en service

Klantenservicesysteem

Het verkoopproces

VERKOOP

COMMERCIEEL REKENEN EN VERKOOPRESULTATEN

Marktkengetallen en trends

Verkoopactie voorbereiden

Kostprijs en verkoopprijs

CALCULEREN

Evalueert de resultaten van de winkel

Stelt een begroting op en interpreteert gegevens

Maakt plannen voor de winkel

BELEIDSVOERING

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 en/of Diensten.

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

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.



Basisprogramma	ISBN
Sarphati FLEX Werken in de handel & commercie combipakket <i>Modules: Werken in de handel & commercie en Logistiek, inclusief 6 OgO's</i>	9789037268812
Sarphati FLEX Customer journey, verkoop & presentatie combipakket <i>Modules: Customer journey en Verkoop & presentatie, inclusief 8 OgO's</i>	9789037268829
Sarphati FLEX (online) Marketing combipakket <i>Modules: Marketing en E-commerce, inclusief 7 OgO's</i>	9789037268836
Sarphati FLEX Commercieel rekenen combipakket <i>Modules: Commercieel rekenen en Verkoopresultaten, inclusief 2 OgO's</i>	9789037268843
Sarphati FLEX Licentie Basisprogramma Handel & Commerce digitale licentie 2 jaar* <i>Inclusief: 8 modules en de bijbehorende OgO's</i>	9789037268850



Retailspecialist	ISBN
Management en organisatie deel A combipakket <i>Inclusief OgO:</i> Begeleiden van collega's	9789463971669
Retailmanager	ISBN
Management en organisatie deel A combipakket <i>Inclusief OgO:</i> Begeleiden van collega's	9789463971669
Management en organisatie deel B combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Beleidsvoering en Personeelsmanagement	9789463971744
Retailmarketing en -onderzoek combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Lokale markt, Winkelconcept & -presentatie en Beleidsvoering	9789037267938
Financieel beleid deel A combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Beleidsvoering	9789463971829
Financieel beleid deel B combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Beleidsvoering, Coördineert de verkoop	9789463971843
Consulent commerciële arbeidsbemiddeling (P2)	ISBN
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037264517
Sales <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037266566
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden en Vestigingsplanning	9789037266542
Arbeidsbemiddeling deel 1 <i>Inclusief OgO's:</i> Werft & matcht kandidaten, Ondersteunt het plaatsingsproces en Acquireert opdrachten	9789037264562
Arbeidsbemiddeling deel 2 <i>Inclusief OgO's:</i> Werft & matcht kandidaten, Ondersteunt het plaatsingsproces, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037266573
E-commerce specialist (P3)	ISBN
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037264517
Sales <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037266566
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden en Vestigingsplanning	9789037266542

Vervolg E-commerce specialist (P3)	ISBN
E-commerce en online marketing deel 1 Deze titel vervalt in 2027 <i>Inclusief OgO's:</i> Online marketing, Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal	9789037264494
E-commerce en online marketing deel 2 Deze titel vervalt in 2027 <i>Inclusief OgO's:</i> Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal	9789037266528
E-commerce en online marketing Versie 2026 Beschikbaar vanaf 31 mei 2026 <i>Inclusief OgO's:</i> Een platform inrichten, Online content, Online marketing, Vindbaarheid van een kanaal	9789037269666
Webcontent Deze titel vervalt in 2027 <i>Inclusief OgO's:</i> Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal	9789037264579
Webcontent Versie 2026 <i>Inclusief OgO's:</i> Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal	9789037269673
Junior accountmanager (P4)	ISBN
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037264517
Sales <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037266566
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden en Vestigingsplanning	9789037266542
Accountmanagement <i>Inclusief OgO's:</i> Accountanalyse, Accountplan, Accountmanagement, Commerciële mogelijkheden, Online marketing en Relatiemanagement	9789037264531
Het verkooptraject <i>Inclusief OgO's:</i> Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & logistiek	9789037264487
Junior manager groothandel (P5)	ISBN
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037264517
Sales <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten	9789037266566
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden en Vestigingsplanning	9789037266542
Financieel management deel 2 <i>Inclusief OgO:</i> Planning en Vestigingsplanning	9789037266559



Vervolg Junior manager groothandel (P5)	ISBN
Groothandelsmanagement deel 1 <i>Inclusief OgO: Logistiek, Promotie en Vestigingsplanning</i>	9789037264524
Groothandelsmanagement deel 2 <i>Inclusief OgO: Personeelszaken, Promotie en Vestigingsplanning</i>	9789037264555
Het verkooptraject <i>Inclusief OgO's: Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & logistiek</i>	9789037264487

Junior manager internationale handel (P6)	ISBN
Accountmanagement <i>Inclusief OgO's: Accountanalyse, Accountplan, Accountmanagement, Commerciële mogelijkheden, Online marketing en Relatiemanagement</i>	9789037264531
Marketing voor commercie <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037264517
Sales <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i>	9789037266566
Financieel management deel 1 <i>Inclusief OgO's: Planning en Commerciële mogelijkheden en Vestigingsplanning</i>	9789037266542
Financieel management deel 2 <i>Inclusief OgO: Planning en Vestigingsplanning</i>	9789037266559
Internationale handel <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden en Orderproces & logistiek</i>	9789037264548
Het verkooptraject <i>Inclusief OgO's: Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & logistiek</i>	9789037264487

Ondernemer Handel en/of Diensten	ISBN
Starten met ondernemen <i>Modules: Ik als ondernemer, Mijn onderneming</i>	9789037270044
Het businessmodel <i>Module: Het businessmodel</i>	9789037270051
Financieel plan <i>Module: Financieel plan</i>	9789037271317
Bedrijfsvoering <i>Modules: Wetten & regels, Personeelsbeleid, Inkoop & logistiek</i>	9789037270068

100% Digitale licentie	ISBN
Bundel Profiel Ondernemer Handel en/of Diensten - FLEX digitaal 2 jaar	9789037271348



Keuzedelen: leren door te doen

Boom Mbo biedt meer dan 160 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.



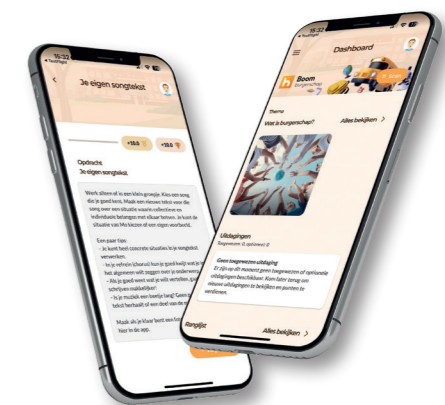
Nieuw: Rekenen met Meneer Megens

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. In samenwerking met rekenexpert Meneer Megens biedt Boom vanaf nu een rekenmethode aan voor het mbo. Deze methode is speciaal ontwikkeld voor het nieuwe examen functionele gecijferdheid (rekenen) op niveau 2, 3 en 4.



Burgerschap met een app

Met Boom burgerschap werken studenten 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 | 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/mbo

Boom