

A woman with long brown hair tied in a ponytail, wearing a black t-shirt and jeans, is sitting at a blue table in a warehouse. She is looking at a silver laptop and typing on the keyboard. The background shows high industrial shelving units filled with cardboard boxes. A large blue and purple curved graphic element is on the left side of the image.

Sarphati | Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme

Materiaal voor de kopopleidingen



Sarphati[®]
KOOPLEIDINGEN

Sarphati | Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme

Boom heeft speciale leermiddelen ontwikkeld voor de eenjarige zogenaamde kopopleidingen: *Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme* en *Leidinggeven op basis van vakmanschap*. De leermiddelen voor beide kwalificatiedossiers zijn ontwikkeld voor een brede doelgroep. Er zijn voorbeelden in opgenomen uit allerlei sectoren, waaronder techniek, veiligheid en zorg. De aanspreekvorm is gericht op jongvolwassenen en is daarmee - naast de beroepsopleidende leerweg (BOL) - geschikt voor de beroepsbegeleidende leerweg (BBL). In deze folder lees je informatie over Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme, kortweg Vakspecialist ondernemer.

Waar gaat Vakspecialist ondernemer over?

Typisch voor een Vakspecialist ondernemer is het ondernemen voor eigen rekening en risico. Het gaat meestal om een kleine onderneming in het algemeen, in de vorm van zelfstandig zonder personeel in het bijzonder. De kern van het ondernemen is het (online/offline) verkopen van producten en/of het verlenen van diensten. Ondernemingen kunnen zich op verschillende manieren richten op klanten en/of doelgroepen, zoals business-to-consumer (b2c) en business-to-business (b2b). Het ondernemen op basis van een vakspecialisme kan plaatsvinden in verschillende bedrijfstakken, verschillende branches, verschillende landen, met verschillende focus en met verschillende verdienmodellen. Voorbeelden van verdienmodellen zijn 'productverkoop', 'verhuur van diensten', 'uurtje factuurtje', 'product as a service', 'abonnement' en 'webshop'. Voor continuïteit van een onderneming is groei nodig op de gebieden vakkennis, vaardigheden, gedrag en (werk)ervaring. Afhankelijk van de onderneming kan er onder andere sprake zijn van (commerciële) samenwerkingsverbanden met andere ondernemingen, kunnen er medewerkers in dienst zijn en is te kiezen voor het uitbesteden van activiteiten.

Dit kwalificatiedossier bestaat uit twee kerntaken:

- Geeft invulling aan een businessmodel
- Voert operationele processen in een onderneming uit.



De beroepspraktijk staat centraal

Het aanbod voor Vakspecialist ondernemer bestaat uit drie combipakketten (papier en digitaal) of uit één 100% digitale licentie.



Meer informatie over onze leermiddelen:
boom.nl/mbo

Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme

Titels	ISBN
Vakspecialist Ondernemer - Commercieel plan combipakket	9789037269024
Vakspecialist Ondernemer - Financieel plan combipakket	9789037269031
Vakspecialist Ondernemer - Operationele processen combipakket	9789037269048
Vakspecialist Ondernemer digitale licentie 1 jaar	9789037268713
<i>Combinatie:</i> Titels Commercieel plan, Financieel plan en Operationele processen	

Boom Digitaal

Naast de drie boeken krijgt de student toegang tot Boom Digitaal. Daar is aanvullend materiaal beschikbaar, naast de informatie die ook in de boeken staat. Op Boom Digitaal kan digitaal worden gewerkt. Het is ook mogelijk om zonder boeken te werken met de digitale licentie.

Kwalificatiedossier

De leermiddelen van de kopopleiding Vakspecialist ondernemer zijn ontwikkeld in nauwe samenwerking met de beroepspraktijk en het onderwijs. De leermiddelen zijn bovendien afgestemd op de actuele beroepspraktijk en het meest recente kwalificatiedossier.

Aan de slag met Sarphati | Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme?

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