beroepsonderwijs bedrijfsleven

Profiel van kwalificatiedossier:

Ondernemerschap handel

Crebonr. 23355

» Ondernemer handel (Crebonr. 25880)

Geldig vanaf

01-08-2023

Opleidingsdomein

Handel en ondernemerschap (Crebonr. 79080)

Penvoerder: Sectorkamer handel
Gevalideerd door: Sectorkamer handel
Op: 13-09-2022

Inhoudsopgave

Leeswijzer 4

Overzicht van het kwalificatiedossier 5

Basisdeel 6

1. Beroepsspecifieke onderdelen 6

B1-K1: Profileert zichzelf als ondernemer 6

B1-K1-W1: Bereidt zich op ondernemen voor 7

B1-K1-W2: Onderzoekt de markt 8

B1-K1-W3: Ontwikkelt een ondernemersconcept 8

B1-K2: Ontwikkelt een business model 10

B1-K2-W1: Selecteert het klantsegment en de waardepropositie van de onderneming 11

B1-K2-W2: Kiest de kanalen en klantrelaties van de onderneming 11

B1-K2-W3: Maakt een financieel plan voor de onderneming 12

B1-K2-W4: Kiest een vorm voor ondernemen 12

B1-K2-W5: Zet een zakelijk netwerk op 13

B1-K2-W6: Construeert een business model 13

B1-K3: Voert operationele processen in een handelsonderneming uit 15

B1-K3-W1: Koopt producten in 16

B1-K3-W2: Verkoopt producten 17

B1-K3-W3: Voert logistieke processen uit 18

B1-K3-W4: Voert marketing- en communicatieprocessen uit 18

B1-K3-W5: Voert financiële en administratieve processen uit 19

B1-K3-W6: Maakt een operationeel plan voor de onderneming 19

B1-K4: Ontwikkelt zich in het ondernemen 20

B1-K4-W1: Volgt trends en ontwikkelingen in het vakgebied en de markt 21

B1-K4-W2: Reflecteert op de eigen werkzaamheden in relatie tot de ondernemersvaardigheden 21

2. Generieke onderdelen 22

Profieldeel 23

P1: Ondernemer handel 23

Leeswijzer

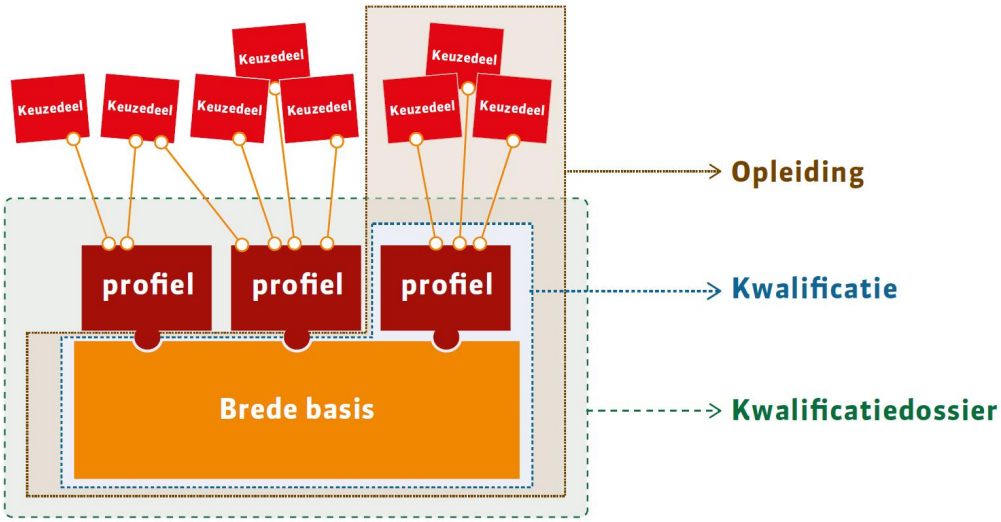
Het kwalificatiedossier voor het middelbaar beroepsonderwijs geeft weer wat de beginnend beroepsbeoefenaar moet kennen en kunnen aan het einde van de mbo-opleiding.

Opbouw dossier
Dit kwalificatiedossier bevat de kwalificatie-eisen voor één of meerdere mbo-beroepen en bestaat uit:

1. Het **basisdeel** (B), dat gevormd wordt door:
a. De beroepsspecifieke onderdelen. Dit betreft gemeenschappelijke kerntaken en werkprocessen voor het gehele kwalificatie - dossier.
b. De generieke onderdelen. De generieke onderdelen zijn door de landelijke overheid geformuleerd. Het betreft de onderdelen:
Nederlandse taal;
rekenen;
loopbaan en burgerschap; en
voor zover het niveau 4 betreft: Engels.

2. Het **profieldeel** (P). Profielen bestaan uit kerntaken (K) en werkprocessen (W) waarop de kwalificaties in dit kwalificatiedossier van elkaar verschillen.

De beroepsopleiding in het mbo is gebaseerd op een kwalificatie en één of meer **keuzedelen** (D). Keuzedelen hebben tot doel om bovenop de kwalificatie een verdieping of verbreding te leveren bij de toerusting voor de arbeidsmarkt of een extra voorbereiding voor een vervolgopleiding. De beschikbare keuzedelen voor dit kwalificatiedossier zijn te vinden op https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl. Op deze website staat het overzicht met alle keuzedelen.



Taal en rekenen

De generieke kwalificatie-eisen voor taal en rekenen zijn benoemd in het basisdeel. Als sprake is van beroepsspecifieke taal- en rekeneisen is dit aangegeven in de kolom ‘vakkennis en vaardigheden’. Daarnaast kan in de kolom ‘gedrag’ een extra verduidelijking aangegeven zijn hoe deze beroepsspecifieke taal- en rekeneisen worden ingezet in een werkproces.

Verantwoordingsinformatie

Aanvullende (verantwoordings-)informatie bij dit kwalificatiedossier is te vinden op https://kwalificatie-mijn.s-bb.nl. Deze informatie is geen onderdeel van het kwalificatiedossier.

Overzicht van het kwalificatiedossier

Naam profiel	Mbo-niveau (EQF-niveau)	Beroepsvereisten	Typering van de kwalificatie
P1 Ondernemer handel	4	Nee	middenkaderopleiding

B1-K1 Profileert zichzelf als ondernemer	B1-K1-W1	Bereidt zich op ondernemen voor
	B1-K1-W2	Onderzoekt de markt
	B1-K1-W3	Ontwikkelt een ondernemersconcept

B1-K2 Ontwikkelt een business model	B1-K2-W1	Selecteert het klantsegment en de waardepropositie van de onderneming
	B1-K2-W2	Kiest de kanalen en klantrelaties van de onderneming
	B1-K2-W3	Maakt een financieel plan voor de onderneming
	B1-K2-W4	Kiest een vorm voor ondernemen
	B1-K2-W5	Zet een zakelijk netwerk op
	B1-K2-W6	Construeert een business model

B1-K3 Voert operationele processen in een handelsonderneming uit	B1-K3-W1	Koopt producten in
	B1-K3-W2	Verkoopt producten
	B1-K3-W3	Voert logistieke processen uit
	B1-K3-W4	Voert marketing- en communicatieprocessen uit
	B1-K3-W5	Voert financiële en administratieve processen uit
	B1-K3-W6	Maakt een operationeel plan voor de onderneming

B1-K4 Ontwikkelt zich in het ondernemen	B1-K4-W1	Volgt trends en ontwikkelingen in het vakgebied en de markt
	B1-K4-W2	Reflecteert op de eigen werkzaamheden in relatie tot de ondernemersvaardigheden

Profieldeel
De profielen in dit kwalificatiedossier hebben de volgende (specifieke) kerntaken en werkprocessen:

P1	Ondernemer handel
	Geen extra kerntaken en werkprocessen

Basisdeel

1. Beroepsspecifieke onderdelen

Typering van de beroepengroep
Context
De ondernemer handel onderneemt voor eigen geld en risico in het midden- en kleinbedrijf in de sector Handel. Dit kan in verschillende bedrijfstakken, verschillende branches en in verschillende landen zijn. De onderneming heeft als focus business-to-business (b2b), business-to-consumer (b2c), of een combinatie van beide. De kern van het werk is het (online/offline) handelen met als doel waarde toevoegen en te zorgen voor continuïteit van de onderneming. Bij veel ondernemingen gaat het ook om het maken van winst. Het is van belang dat dat de ondernemer handel aansluit op wensen en behoeften van klanten. Het verkopen van producten aan klanten staat centraal, waarbij het verdienmodel kan verschillen: de klant betaalt voor het product zelf, voor een abonnement op een product, en eventueel voor extra service bij het product. Afhankelijk van de grootte van de onderneming kunnen er medewerkers in dienst zijn en kan er gekozen worden om, bijvoorbeeld in samenwerkingsverband, activiteiten uit te besteden.
Typerende beroepshouding
De ondernemer handel combineert een ambitieuze, resultaatgerichte en ondernemende houding met commercieel inzicht en creativiteit. De ondernemer handel heeft een visie op ondernemen, inzicht in de markt, kennis van doelgroepen en klanten, inzicht in zichzelf en is goed op de hoogte van trends en (maatschappelijke) ontwikkelingen in het vakgebied. Dit is nodig om een commercieel (positief) resultaat te boeken en de onderneming continu te blijven (door)ontwikkelen. De ondernemer handel denkt vanuit de klant, zoekt en benut kansen en onderneemt op een manier waarbij ondernemersbelang, klantbelang en maatschappelijk belang steeds in evenwicht zijn. De ondernemer handel neemt initiatief, kan goed omgaan met onzekerheid en heeft veel doorzettingsvermogen om de onderneming richting te geven. De ondernemer handel is flexibel, sociaal en communicatief zeer vaardig, heeft financieel en economisch inzicht en kan goed netwerken en overtuigen.
Resultaat van de beroepengroep
Een financieel gezonde handelsonderneming met een gunstig toekomstperspectief. De gewenste commerciële doelen zijn bereikt met een goed evenwicht tussen klantbelang, maatschappelijk belang en het belang van de onderneming.

B1-K1: Profileert zichzelf als ondernemer
Complexiteit
In een voortdurend veranderende wereld met oneindig veel opties en onzekerheden moet de ondernemer handel (toekomstige) ontwikkelingen kunnen inschatten, een onderbouwde keus maken voor een toekomstbestendig ondernemersconcept en zich voortdurend kunnen aanpassen aan veranderende omstandigheden. De ondernemer handel heeft kennis van de actuele (inter)nationale, regionale en lokale sociaaleconomische situatie nodig om relevante ontwikkelingen te kunnen signaleren en daar snel op te reageren. Het werk kan, afhankelijk van het product/de producten en het verdienmodel, zeer afwisselend en ongestructureerd zijn. Ondernemen is een complex geheel te noemen, omdat de verantwoordelijke ondernemer handel zelf waarde moet creëren en zichzelf in de markt moet positioneren. Hiervoor is er onder andere brede kennis nodig van bedrijfskundige onderwerpen en kennis van ondernemend gedrag. De ondernemer handel is persoonlijk verantwoordelijk voor het ondernemen. Persoonlijke en/of privé gerelateerde keuzes, zoals persoonlijk profileren met behulp van social media, kunnen tot nadelige zakelijke gevolgen leiden, hetgeen een afbreukrisico kan vormen. Voor het uitvoeren van de werkzaamheden is beheersing van de Engelse taal nodig.
Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid
De ondernemer handel voert de eigen taken zelfstandig uit maar kan op momenten advies vragen aan gelijken of ervaringsdeskundigen. De ondernemer handel is verantwoordelijk voor de resultaten van de eigen activiteiten bij de ontwikkeling van het ondernemersconcept en de profilering van de onderneming.

B1-K1: Profileert zichzelf als ondernemer

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

21e-eeuwse vaardigheden
- kan informatie beoordelen op relevantie en betrouwbaarheid

Bedrijfskunde
- heeft brede kennis van online en offline handelen in een (inter)nationale context
- heeft brede kennis van de concepten business-to-business (B2B) en business-to-consumer (B2C)
- heeft brede kennis van bedrijfseconomie
- heeft brede kennis van organisatiekunde
- heeft brede kennis van unique selling points (USP's) en positionering in de markt
- heeft brede kennis van (commerciële) samenwerkingsvormen

Beroepsspecifiek Engels
- kan gesproken informatie in het Engels begrijpen
- kan geschreven teksten in het Engels lezen en begrijpen
- kan gesprekken in het Engels voeren
- kan teksten in het Engels schrijven
- kan een presentatie in het Engels geven

Cultureel-maatschappelijk
- heeft kennis van de eigen cultuur en van andere culturen
- heeft kennis van sociale veiligheid
- kan verbanden leggen tussen ondernemen/ondernemerschap en maatschappelijk relevante onderwerpen, zoals klimaat, duurzaamheid en inclusie

ICT/digitale vaardigheden
- kan werken met relevante en gangbare informatie- en communicatiesystemen, computersystemen en applicaties

(e-)Marketing en communicatie
- heeft brede kennis van de markt, doelgroepen, producten en online en offline dienstverlening

Ondernemen en ondernemend gedrag
- heeft kennis van duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen
- heeft brede kennis van de concepten business-to-business (B2B) en business-to-consumer (B2C)
- kan ondernemingsdoelstellingen formuleren

Professionele ontwikkeling
- heeft kennis van onderzoek en onderzoeksmethoden
- heeft kennis van kenmerken en eigenschappen van persoonlijke en zakelijke profielen
- kan informatie beoordelen op relevantie en betrouwbaarheid
- kan onderzoek naar de markt, producten en concurrentie uitvoeren
- kan een (digitaal) zakelijk profiel opstellen
- kan principes en uitgangspunten van duurzaamheid toepassen
- kan prioriteiten in werkzaamheden stellen

Technologie en innovatie
- heeft brede kennis van innovaties en ontwikkelingen in het vakgebied

B1-K1-W1: Bereidt zich op ondernemen voor

Omschrijving

De ondernemer handel bereidt zich op ondernemen voor, door zich te verdiepen in de eigen ondernemende kwaliteiten en in de verschillende ondernemende kansen binnen de sector handel. De ondernemer handel gaat na welke impact ondernemen op mens, milieu en maatschappij kan hebben. De ondernemer handel verkent diens persoonlijke drijfveren en kernkwaliteiten, reflecteert op de eigen ondernemerscapaciteiten en -kwaliteiten en gaat na hoe en waarmee waarde door middel van ondernemerschap is toe te voegen.

B1-K1-W1: Bereidt zich op ondernemen voor

Resultaat

Inzicht in de eigen sterke en verder te ontwikkelen ondernemerscapaciteiten en -kwaliteiten voor het starten met ondernemen. De mogelijke impact van ondernemen op mens, milieu en maatschappij is in kaart gebracht.

Gedrag

De ondernemer handel:

- verdiept zich grondig in de persoonlijke drijfveren en kwaliteiten en de handelssector;
- toont een realistisch beeld van de eigen ondernemerskwaliteiten;
- formuleert concrete ideeën voor ondernemen;
- reflecteert adequaat en toont zelflerend vermogen.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Analyseren, Onderzoeken, Leren, Gedrevenheid en ambitie tonen

B1-K1-W2: Onderzoekt de markt

Omschrijving

De ondernemer handel verzamelt informatie over de branche(s) en markten binnen de handelssector. De ondernemer handel oriënteert zich op de actuele en verwachte commercieel-economische situatie en bepaalt welke mogelijkheden er zijn om meerwaarde te creëren, zoals met een bepaald product voor een doelgroep. De ondernemer handel brengt (potentiële) concurrenten, doelgroepen, partners, netwerken, en ontwikkelingen in de lokale, regionale en (inter)nationale markt in kaart. Vervolgens analyseert de ondernemer handel de verzamelde informatie, trekt conclusies en formuleert kansen en risico’s voor het ondernemen.

Resultaat

Een compleet en onderbouwd overzicht van de kansen en risico's voor het ondernemen.

Gedrag

De ondernemer handel:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen bij het verzamelen van informatie;
- brengt kundig en volledig het vakgebied en de (actuele) ontwikkelingen in de markt in kaart;
- verdiept zich grondig in wensen en behoeften van potentiele klanten en doelgroepen;
- vertaalt realistische kansen en risico's voor ondernemen naar concrete ideeën;
- trekt logische conclusies uit geanalyseerde informatie.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Onderzoeken, Ondernemend en commercieel handelen, Vakdeskundigheid toepassen

B1-K1-W3: Ontwikkelt een ondernemersconcept

Omschrijving

De ondernemer handel duidt ontwikkelingen op sociaal, economisch, ecologisch, politiek en cultureel vlak om mogelijke vraagstukken en oplossingen te benoemen. De ondernemer handel verbindt de persoonlijke kwaliteiten aan de ondernemerskwaliteiten, de maatschappelijke context en de verzamelde marktinformatie, trekt conclusies en vertaalt ideeën voor ondernemen naar een ondernemersconcept. Hierbij houdt de ondernemer handel rekening met de mogelijke impact van het ondernemen op de mens, het milieu en de maatschappij. De ondernemer handel presenteert en profileert het ondernemersconcept, verzamelt feedback, reflecteert op het ondernemersconcept en stelt het bij en/of ontwikkelt het door.

Resultaat

Een uitgewerkt en onderbouwd ondernemersconcept, met een passend en herkenbaar ondernemersprofiel.

B1-K1-W3: Ontwikkelt een ondernemersconcept
Gedrag
De ondernemer handel: - toont een realistisch beeld van de eigen kwaliteiten in relatie tot de benodigde ondernemerskwaliteiten; - vertaalt onderzoeksresultaten en eigen ideeën voor ondernemen naar een samenhangend en realistisch ondernemersconcept; - communiceert correct, volledig en duidelijk; - reflecteert adequaat en toont zelflerend vermogen; - toont inzicht, visie en maatschappelijk bewustzijn; - ontwikkelt een origineel en aansprekend professioneel profiel. De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Ondernemend en commercieel handelen, Gedrevenheid en ambitie tonen, Presenteren, Creëren en innoveren, Overtuigen en beïnvloeden

B1-K2: Ontwikkelt een business model

Complexiteit

De ondernemer handel zet onder andere kennis van relevante wet- en regelgeving, commerciële rekenvaardigheid en brede bedrijfskundige kennis in voor het maken van de juist afwegingen en keuzes en het ontwikkelen van een consistent en toekomstbestendig business model. Het uitwerken tot een volledig business model verloopt volgens een vaste structuur, waarbij uit te werken en invloedrijke onderwerpen uit bijvoorbeeld de samenleving van tijd tot tijd kunnen veranderen. Voorbeelden van maatschappelijk relevante onderwerpen zijn onder andere klimaat, duurzaamheid en inclusie. De omvang van het aantal onderliggende onderwerpen/onderdelen maakt het ontwikkelen van een business model, mede vanwege onzekerheden, heel complex.

De ondernemer handel zet onder andere brede kennis en sociale en communicatieve vaardigheden in voor het opzetten van een zakelijk netwerk. Bij aanwezigheid van een zakelijk netwerk kan de ondernemer handel een afweging maken om een deel van de werkzaamheden of processen aan een samenwerkingspartner uit te besteden. Zowel het volledig zelfstandig uitvoeren van de werkzaamheden als het aangaan van samenwerkingsverbanden gaat met afbreukrisico's gepaard, zoals teveel werk hebben of onvoldoende overzicht hebben over het nakomen van afspraken dor een samenwerkingspartner. Voor het uitvoeren van de werkzaamheden is beheersing van de Engelse taal nodig.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De ondernemer handel is verantwoordelijk voor de ontwikkeling van het business model en de onderneming. Indien nodig zijn experts ingeschakeld en is advies ingewonnen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

21e-eeuwse vaardigheden
- kan informatie beoordelen op relevantie en betrouwbaarheid
- kan de eigen werkzaamheden evalueren en verbeterpunten formuleren
- kan samenwerken met collega's, partners en concurrenten met verschillende achtergronden en perspectieven
- kan projectmatig werken

Bedrijfskunde
- heeft kennis van (commerciële) samenwerkingsvormen
- heeft brede kennis van bedrijfseconomie
- heeft brede kennis van organisatiekunde
- heeft brede kennis van de markt, doelgroepen, producten en online en offline dienstverlening
- heeft brede kennis van kenmerken en eigenschappen van verdienmodellen

Beroepsgericht rekenen
- kan een financieel plan, balans, exploitatie- en liquiditeitsbegroting opstellen
- kan commerciële cijfers berekenen en interpreteren, zoals verkoopcijfers, budgetten, exploitatiekosten en break-even point

Beroepsspecifiek Engels
- kan gesproken informatie in het Engels begrijpen
- kan geschreven teksten in het Engels lezen en begrijpen
- kan gesprekken in het Engels voeren
- kan teksten in het Engels schrijven
- kan een presentatie in het Engels geven

Cultureel-maatschappelijk
- kan verbanden leggen tussen ondernemen/ondernemerschap en maatschappelijk relevante onderwerpen, zoals klimaat, duurzaamheid en inclusie

ICT/digitale vaardigheden
- kan werken met relevante en gangbare informatie- en communicatiesystemen, computersystemen en applicaties

(e-)Marketing en communicatie
- heeft kennis van onderzoek en onderzoeksmethoden
- heeft brede kennis van kenmerken en eigenschappen van klantgroepen
- heeft brede kennis van het verloop van een customer journey (klantreis)

B1-K2: Ontwikkelt een business model

- kan onderzoek naar de markt, producten en concurrentie uitvoeren
- kan klantdoelgroepen in kaart brengen
- kan netwerken

Ondernemen en ondernemend gedrag
- heeft kennis van duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen
- kan ondernemingsdoelstellingen formuleren

Personeel
- heeft brede kennis van personeelsbeleid

Professionele ontwikkeling
- heeft brede kennis van mondelinge en schriftelijke communicatiemodellen en -processen
- kan omgaan met onzekerheid, verschillen en conflicten
- kan sociale vaardigheden toepassen
- kan begeleidingsvaardigheden toepassen
- kan een SWOT-analyse uitvoeren
- kan doelen voor ontwikkeling specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden (SMART) formuleren
- kan principes en uitgangspunten van duurzaamheid toepassen
- kan prioriteiten in werkzaamheden stellen

Wet- en regelgeving
- heeft kennis van juridische ondernemingsvormen
- heeft kennis van relevante wet- en regelgeving op het gebied van zelfstandig ondernemen, zoals consumentenrecht en algemene voorwaarden

B1-K2-W1: Selecteert het klantsegment en de waardepropositie van de onderneming

Omschrijving

De ondernemer handel selecteert het klantsegment (de doelgroep) en formuleert de waardepropositie van de onderneming. De ondernemer handel geeft een gedetailleerde uitwerking van het te verkopen product, eventueel aangevuld met mogelijke extra te verkopen producten en/of te verlenen service. De ondernemer handel voert een productonderzoek uit en gebruikt de resultaten voor de onderbouwing van gemaakte keuzes.

Resultaat

Een onderbouwde beschrijving van gemaakte keuzes, het te verkopen product en het geselecteerde klantsegment.

Gedrag

De ondernemer handel:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen bij het verzamelen van informatie;
- analyseert de informatie grondig en begrijpt de onderlinge verbanden;
- toetst de informatie kritisch op juistheid, volledigheid en bruikbaarheid;
- onderbouwt gemaakte keuzes helder;
- werkt de informatie duidelijk, gestructureerd en concreet uit.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Formuleren en rapporteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen, Creëren en innoveren, Onderzoeken

B1-K2-W2: Kiest de kanalen en klantrelaties van de onderneming

Omschrijving

De ondernemer handel gebruikt communicatie-, distributie- en verkoopkanalen waarmee de (potentiële) klanten in aanraking komen met de onderneming. De ondernemer handel kiest de kanalen afhankelijk van de functie en het doel van het kanaal en de praktische en financiële gevolgen hiervan. De ondernemer handel maakt een impactanalyse en werkt de gevolgen van de keuzes voor de customer journey uit. De ondernemer handel brengt in kaart wanneer en hoe het klantcontact plaatsvindt. De keuze voor de wijze van contact verschilt per fase in de

B1-K2-W2: Kiest de kanalen en klantrelaties van de onderneming

customer journey, klantgroep en doel; bijvoorbeeld betere beoordelingen of een andere doelgroep aanboren. De ondernemer handel stemt de in te zetten kanalen en de klantrelaties op elkaar af.

Resultaat

Een onderbouwde beschrijving van de gekozen (online/offline) kanalen en klantrelaties.

Gedrag

De ondernemer handel:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen bij het verzamelen van informatie;
- toetst de informatie kritisch op juistheid, volledigheid en bruikbaarheid;
- analyseert de verzamelde informatie grondig;
- legt logische verbanden tussen de customer journey, klantrelaties en kanalen;
- onderbouwt gemaakte keuzes helder;
- werkt de informatie duidelijk, gestructureerd en concreet uit.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Formuleren en rapporteren, Analyseren, Creëren en innoveren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen

B1-K2-W3: Maakt een financieel plan voor de onderneming

Omschrijving

De ondernemer handel maakt een gedetailleerde beschrijving van de kernactiviteit(en) van de onderneming. Hierbij is er aandacht voor de inzet van onder andere kennis en kwaliteiten van mensen en hulpmiddelen om de activiteiten uit te voeren. De ondernemer handel maakt een inschatting van de verwachte uitgaven en inkomsten. Deze vertaalt de ondernemer handel naar een financieel plan en besteedt hierin aandacht aan onder andere inkomsten, vaste en variabele kosten. De ondernemer handel voert berekeningen uit, waaronder het omzetpotentieel, de benodigde omzet en de prijsstelling om tenminste quitte te kunnen spelen. De ondernemer handel bepaalt van de uit te voeren activiteiten welke zelf uit te voeren, welke aan een samenwerkingspartner uit te besteden en of er medewerkers nodig zijn. In het geval van benodigde investeringen of benodigde externe financiering verkent de ondernemer handel de mogelijkheden. De ondernemer handel valideert het financiële plan door onder andere te toetsen op haalbaarheid en uitvoerbaarheid. Waar nodig stelt de ondernemer handel het financieel plan bij.

Resultaat

Een kansrijk financieel plan met een uitgewerkte inkomstenstroom en kostenstructuur.

Gedrag

De ondernemer handel:

- gebruikt relevante en betrouwbare bronnen adequaat voor het vinden van financiële informatie;
- analyseert de informatie grondig en begrijpt de onderlinge verbanden;
- toetst de informatie kritisch op juistheid, volledigheid en bruikbaarheid;
- weegt voor- en nadelen zorgvuldig tegen elkaar af;
- trekt logische conclusies en neemt weloverwogen beslissingen over de financiën van de onderneming;
- onderbouwt de gemaakte keuzes helder;
- werkt het financiële plan van de onderneming duidelijk, gestructureerd en concreet uit.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Formuleren en rapporteren, Materialen en middelen inzetten, Ondernemend en commercieel handelen, Vakdeskundigheid toepassen, Onderzoeken

B1-K2-W4: Kiest een vorm voor ondernemen

Omschrijving

De ondernemer handel verdiept zich in de verschillende rechtsvormen voor ondernemen en in relevante wet- en regelgeving. De ondernemer handel betrekt informatie over samenwerking en eventueel benodigd personeel, formuleert kansen en risico's en weegt de juridische aspecten en de financiële consequenties af. De ondernemer

B1-K2-W4: Kiest een vorm voor ondernemen

handel kiest een ondernemingsvorm die het beste bij het ondernemersconcept past en wint waar nodig wint advies of aanvullende informatie in.

Resultaat

Een onderbouwde beschrijving van de gekozen en best passende ondernemingsvorm.

Gedrag

De ondernemer handel:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen bij het verzamelen van informatie over ondernemingsvormen;
- analyseert de informatie grondig en begrijpt de onderlinge verbanden;
- toetst de informatie kritisch op juistheid, volledigheid en bruikbaarheid;
- weegt voor- en nadelen zorgvuldig tegen elkaar af;
- trekt logische conclusies en onderbouwt de gemaakte keuze voor de ondernemingsvorm helder.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Formuleren en rapporteren, Analyseren, Ondernemend en commercieel handelen, Vakdeskundigheid toepassen

B1-K2-W5: Zet een zakelijk netwerk op

Omschrijving

De ondernemer handel brengt in kaart wie de (mogelijke) zakelijke partners, zoals leveranciers, zakelijke dienstverleners, inkooporganisaties, strategische allianties, sponsormogelijkheden, ondernemersverenigingen en netwerkclubs, van de onderneming zijn. De ondernemer handel inventariseert van mogelijke samenwerkingspartners kenmerken en op welke wijze een zakelijke relatie een bijdrage kan leveren aan de ondernemersdoelstellingen, zoals een een financieel voordeel en een positief imago voor de onderneming. De ondernemer handel bedenkt een strategie om de (potentiële) partners te leren kennen en om de samenwerking succesvol te maken en te houden. De ondernemer handel zet een zakelijk netwerk voor de onderneming op door gebruik te maken van het professionele profiel, contacten te leggen, activiteiten te bezoeken en/of (mede) te organiseren.

Resultaat

Een overzicht van (mogelijke) samenwerkingspartners met een uitgewerkte samenwerkingsstrategie gericht op duurzaam partnerschap, waarbij de onderneming aan de doelgroep gepresenteerd is.

Gedrag

De ondernemer handel:

- maakt adequaat gebruik van relevante contacten in het eigen netwerk;
- ziet, creëert en benut commerciële kansen effectief;
- maakt weloverwogen keuzes;
- past de communicatie aan op het doel en de doelgroep;
- handelt op maatschappelijk verantwoorde wijze;
- presenteert zichzelf en de onderneming op representatieve wijze aan de doelgroep.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Samenwerken en overleggen, Relaties bouwen en netwerken, Overtuigen en beïnvloeden, Presenteren, Plannen en organiseren, Ondernemend en commercieel handelen

B1-K2-W6: Construeert een business model

Omschrijving

De ondernemer handel voegt de benodigde onderdelen van een business model samen tot een geheel en licht de onderlinge samenhang en de onderliggende processen toe. De ondernemer handel reflecteert op de samengevoegde onderdelen van het business model, analyseert de vermoedelijke impact en de mogelijke consequenties van keuzes

B1-K2-W6: Construeert een business model
voor de haalbaarheid van het business model. De ondernemer handel presenteert het business model, verzamelt feedback, en gebruikt de feedback voor doorontwikkeling en innoveren van het business model.
Resultaat
Een business model met onderbouwing van de keuzes afgestemd op het ondernemersconcept.
Gedrag
De ondernemer handel: - kijkt kritisch naar de haalbaarheid van het business model; - formuleert meetbare doelen; - werkt alle onderdelen duidelijk, gestructureerd en concreet uit; - trekt logische conclusies, maakt weloverwogen keuzes en onderbouwt deze helder; - weegt voor- en nadelen zorgvuldig tegen elkaar af. De onderliggende competenties zijn: Presenteren, Gedrevenheid en ambitie tonen, Overtuigen en beïnvloeden, Omgaan met verandering en aanpassen

B1-K3: Voert operationele processen in een handelsonderneming uit

Complexiteit

Per onderneming waar de ondernemer handel operationele processen uitvoert, verschillen onder andere de situatie, de processen en de mensen om mee (samen) te werken. Dit vraagt van de ondernemer handel flexibiliteit en aanpassingsvermogen. Er zijn veel verschillende werkzaamheden en de omstandigheden zijn divers. De ondernemer handel werkt volgens standaardwerkzaamheden die, afhankelijk van de situatie, zijn aan te passen en soms zijn te combineren. Hoewel de ondernemer handel voortdurend de belangen van de onderneming tegen die van klanten afweegt, de klanttevredenheid staat altijd voorop. Want negatieve klantervaringen kunnen ten koste gaan van het imago van de onderneming en op die manier een afbreukrisico vormen.

De ondernemer handel heeft van een aantal onderwerpen, waarvoor meestal een samenwerkingspartner zoals een belastingconsulent wordt ingeschakeld, kennis nodig, zoals belastingen en verzekeringen. De ondernemer handel heeft brede kennis van onder andere bedrijfskundige processen en beheerst de operationele processen, waaronder het inkoopproces, het verkoopproces en het logistieke proces. Hierdoor slaagt de ondernemer handel er in klanten optimaal te helpen en om bij te dragen aan het behalen van de ondernemersdoelstellingen. De ondernemer handel past reflectievaardigheden toe om onderlinge verbanden van operationele processen te leggen en een operationeel plan te ontwikkelen. Voor het uitvoeren van de werkzaamheden is beheersing van de Engelse taal nodig.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De ondernemer handel voert zelfstandig de eigen operationele taken en werkzaamheden uit. De ondernemer handel is verantwoordelijk voor de ontwikkeling van de bedrijfsprocessen ten behoeve van het behalen van de ondernemersdoelstellingen. Afhankelijk van de grootte van de onderneming werkt de ondernemer handel samen met collega's en/of heeft die coördinerende taken. Indien nodig kan die advies vragen aan experts of ervaringsdeskundigen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

21e-eeuwse vaardigheden
- kan de eigen werkzaamheden evalueren en verbeterpunten formuleren
- kan samenwerken met collega's, partners en concurrenten met verschillende achtergronden en perspectieven

Bedrijfskunde
- heeft kennis van (commerciële) samenwerkingsvormen
- heeft kennis van relevante wet- en regelgeving op het gebied van zelfstandig ondernemen, zoals consumentenrecht en algemene voorwaarden
- heeft kennis van relevante wet- en regelgeving op het gebied van overeenkomsten en verbintenissen
- heeft kennis van belastingwetgeving ten behoeve van ondernemen
- heeft kennis van vergunningen en verzekeringen ten behoeve van ondernemen
- heeft brede kennis van salarisadministratie
- heeft brede kennis van kenmerken en eigenschappen van business modellen
- heeft brede kennis van kenmerken en eigenschappen van verdienmodellen
- heeft brede kennis van bedrijfsadministratieve processen
- heeft brede kennis van geldstromen
- kan financiële en administratieve activiteiten ten behoeve van de bedrijfsvoering bijhouden
- kan facturen sturen
- kan rekeningen betalen
- kan informatie inwinnen over belastingen/heffingen, vergunningen en verzekeringen ten behoeve van ondernemen

Beroepsgericht rekenen
- heeft kennis van de functie en de werking van een balans en een resultatenrekening
- kan commerciële cijfers berekenen en interpreteren, zoals verkoopcijfers, budgetten, exploitatiekosten en break-even point

Beroepsspecifiek Engels
- kan gesproken informatie in het Engels begrijpen
- kan geschreven teksten in het Engels lezen en begrijpen
- kan gesprekken in het Engels voeren
- kan teksten in het Engels schrijven
- kan een presentatie in het Engels geven

B1-K3: Voert operationele processen in een handelsonderneming uit

Cultureel-maatschappelijk
- heeft kennis van de eigen cultuur en van andere culturen
- heeft kennis van sociale veiligheid

ICT/digitale vaardigheden
- kan werken met relevante en gangbare informatie- en communicatiesystemen, computersystemen en applicaties

Inkoop
- heeft brede kennis van methoden voor een leveranciersselectie
- heeft brede kennis van inkoopprocessen en -kanalen
- heeft brede kennis van voor een leveranciersselectie
- heeft brede kennis van inkoopcontracten

(e-)Logistiek
- heeft brede kennis van logistieke structuren en processen

(e-)Marketing en communicatie
- heeft kennis van vaktaal/vaktermen uit het werkveld
- heeft brede kennis van marketing- en communicatietheorieën
- heeft brede kennis van het verloop van een customer journey (klantreis)
- kan beschikbare data analyseren, interpreteren en toepassen voor, bijvoorbeeld commerciële, doeleinden
- kan gespreks- en verkooptechnieken toepassen
- kan voorstellen voor optimalisatie van de verkoop en dienstverlening doen

Professionele ontwikkeling
- heeft kennis van sociale veiligheid
- heeft kennis van leiderschapsstijlen
- kan voorstellen voor optimalisatie van de verkoop en dienstverlening doen
- kan omgaan met onzekerheid, verschillen en conflicten
- kan taken delegeren en instructies geven
- kan op het werk en de werkzaamheden reflecteren
- kan een SWOT-analyse uitvoeren
- kan onderhandelingstechnieken toepassen

Technologie en innovatie
- heeft brede kennis van innovaties en ontwikkelingen in het vakgebied

Verkoop
- heeft brede kennis van benaderingswijzen van klanten
- heeft brede kennis van het bevorderen van verkoop
- heeft brede kennis van klantgedrag, koopbehoeften, koopmotieven
- kan klantgedrag analyseren en hierop inspelen
- kan klant-/verkoop-/adviesgesprekken voeren
- kan adviesvaardigheden toepassen
- kan een klantgerichte beroepshouding toepassen
- kan kosten en kostensoorten uitleggen aan klanten
- kan prijs-, leverings- en betalingsvoorwaarden toepassen

Wet- en regelgeving
- heeft kennis van relevante wet- en regelgeving op het gebied van zelfstandig ondernemen, zoals consumentenrecht en algemene voorwaarden
- kan werken volgens Arbo- en privacywetgeving

B1-K3-W1: Koopt producten in

Omschrijving

De ondernemer handel voert voorkomende inkoopactiviteiten in een onderneming uit en brengt het inkoopproces in kaart. Hierbij is er aandacht voor onder andere importactiviteiten, inkooporganisaties, inkoopvoorwaarden en mogelijke wijzen van samenwerken. De ondernemer handel onderzoekt en bepaalt welke producten, kwalitatief en kwantitatief, voor de onderneming nodig zijn. Hiervoor inventariseert en beoordeelt de ondernemer handel potentiële leveranciers en houdt rekening met inkoopcondities. Een onderdeel hiervan is het opvragen van offertes

B1-K3-W1: Koopt producten in

en het uitzoeken of er sprake is van beïnvloedende omstandigheden, zoals marktontwikkelingen. Mogelijke vervolgstappen zijn onder andere het plaatsen van een bestelling of een inkooporder, onderhandelen over een offerte of leveringscondities en contact opnemen met een alternatieve leverancier. De ondernemer handel controleert de gemaakte zakelijke afspraken, onder andere op juistheid, geldigheid en volledigheid en berekent de gevolgen van de afspraken voor de onderneming door.

Resultaat

Het inkoopproces is beschreven, toegepast en wordt beheerd. Gevolgen van de inkoop voor de onderneming zijn doorgerekend.

Gedrag

De ondernemer handel:

- analyseert zorgvuldig inkooprelevante aspecten, zoals prijs, kwaliteit en leveringsvoorwaarden;
- doorziet vlot commerciële kansen;
- volgt procedures zorgvuldig en gestructureerd bij het plaatsen van een bestelling/inkooporder;
- brengt kritisch de voor- en nadelen van samenwerkingspartners in kaart;
- is erop gericht om het beste inkoopresultaat voor de onderneming te behalen;
- maakt zorgvuldig en consequent afwegingen tussen de kosten en baten voor de onderneming;
- voert de inkoopwerkzaamheden efficiënt uit.

De onderliggende competenties zijn: Relaties bouwen en netwerken, Bedrijfsmatig handelen, Ethisch en integer handelen, Vakdeskundigheid toepassen, Plannen en organiseren, Overtuigen en beïnvloeden, Onderzoeken

B1-K3-W2: Verkoopt producten

Omschrijving

De ondernemer handel voert voorkomende verkoopactiviteiten in een onderneming uit en brengt het verkoopproces in kaart. Hierbij is er aandacht voor onder andere verkoopkanalen, het verloop van de customer journey, winstmarge, webcare, aftersales en klantenservice. De ondernemer handel maakt contact met (potentiële) klanten voor het verkopen van producten. In afstemming op ideeën, wensen en behoeften van de klant presenteert de ondernemer handel de mogelijkheden van het productenaanbod van de onderneming. In het contact met klanten beantwoordt de ondernemer handel onder andere vragen van klanten, informeert, adviseert, speelt in op koop- en weerstandsignalen, stuurt aan op verkoop, probeert bijverkoop toe te passen en neemt zo mogelijk een offerte- of orderverzoek in ontvangst. Bij het opstellen van een offerte voert de ondernemer handel onder andere (commerciële) berekeningen uit en voorziet het voorstel van de prijs-, leverings- en betalingsvoorwaarden. Indien de klant (nog) niet op een aanbod ingaat, helpt de ondernemer handel hen verder in de customer journey. Hiervoor wordt onder andere uitgezocht waarmee de klant geholpen kan worden en attendeert op informatiebronnen en/of verkoopkanalen.

Resultaat

Het verkoopproces is beschreven, toegepast en wordt beheerd. Klanten zijn geïnformeerd en/of geadviseerd over het productenaanbod. Aan klanten zijn producten verkocht, of zij zijn verder geholpen.

Gedrag

De ondernemer handel:

- presenteert zichzelf en de onderneming als professional aan de klant;
- speelt integer, klantvriendelijk en klantgericht in op de klant, gebruikt passende verkoopargumenten;
- reageert adequaat op koop- en weerstandssignalen;
- informeert en adviseert de klant op vakkundige wijze;
- weegt commerciële belangen van de klant en van de onderneming zorgvuldig af;
- maakt correcte berekeningen;
- onderhandelt met argumenten en houdt zich met discipline aan de gegeven onderhandelingsruimte;
- legt afspraken en gegevens van klanten nauwkeurig en zorgvuldig vast.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Materialen en

B1-K3-W2: Verkoopt producten

middelen inzetten, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Samenwerken en overleggen, Presenteren, Ondernemend en commercieel handelen

B1-K3-W3: Voert logistieke processen uit

Omschrijving

De ondernemer handel voert voorkomende logistieke activiteiten in een onderneming uit en brengt het logistieke proces in kaart. Hierbij is er aandacht voor onder andere de productenstroom, derving, de logistieke keten en inzet van hulpmiddelen, zoals interne transportmiddelen. De ondernemer handel onderhoudt over het verloop van de logistieke processen contacten met onder andere leveranciers, vervoerders en klanten. Afhankelijk van de onderneming houdt de ondernemer handel het voorraadniveau bij en voert één of meer logistieke processen uit, zoals ontvangst van producten, opslag van producten en verzendgereed maken van producten. Eventueel voert de ondernemer handel met de klant afgesproken extra handelingen uit die waarde toevoegen, zoals het aanpassen van verpakkingen. Bij afwijkingen, zoals derving of schade, probeert de ondernemer handel voor een oplossing te zorgen.

Resultaat

De opslag, verwerking en verzending van producten zijn beschreven en volgens de eisen van de onderneming en passend bij de afspraken met klanten uitgevoerd. Op gesignaleerde afwijkingen tijdens de logistieke processen is ingespeeld.

Gedrag

De ondernemer handel:

- stelt de juiste prioriteiten bij het uitvoeren van logistieke werkzaamheden;
- controleert en verzorgt de bijbehorende administratie zorgvuldig en juist;
- voert werkzaamheden conform de arboregels en -normen uit;
- is alert op afwijkingen en neemt tijdig passende maatregelen;
- gebruikt hulpmiddelen effectief en efficiënt.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Materialen en middelen inzetten, Kwaliteit leveren, Plannen en organiseren, Ondernemend en commercieel handelen

B1-K3-W4: Voert marketing- en communicatieprocessen uit

Omschrijving

De ondernemer handel voert voorkomende marketing- en communicatieactiviteiten in een onderneming uit en brengt marketing- en communicatieprocessen in kaart. Hierbij is er aandacht voor onder andere een gekozen marketing- en communicatiestrategie en in te zetten media voor bepaalde doelgroepen. De ondernemer handel verzamelt informatie over marketing- en communicatievraagstukken en stelt criteria op waaraan een oplossing moet voldoen. Hierover trekt de ondernemer handel conclusies en werkt, eventueel in samenwerkingsverband, voorstellen voor marketing- en communicatie-activiteiten uit. Het kan onder andere gaan om offline activiteiten, zoals voorlichtings-, promotie- en pr-materiaal en feedback geven op concepten zoals een tekst of een drukproef. Ook kan het gaan om online activiteiten, zoals het samenstellen van een elektronische nieuwsbrief, content voor een website, berichten voor social media en online marketing voor producten. Hierbij let de ondernemer handel onder andere op de afstemming van de inhoud/boodschap op het doel van de activiteit en de doelgroep.

Resultaat

De marketing- en communicatieprocessen zijn beschreven, toegepast en beheerd.

Gedrag

De ondernemer handel:

- toont vaktechnisch inzicht en creativiteit bij het uitwerken van voorstellen;
- communiceert taalkundig correct en klantgericht;
- maakt efficiënt en effectief gebruik van hulpmiddelen en materialen;
- stemt marketing- en communicatie-activiteiten passend af op (het niveau van) de doelgroep(en);

B1-K3-W4: Voert marketing- en communicatieprocessen uit

- presenteert informatie/content zodanig dat het belangstelling wekt.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Overtuigen en beïnvloeden, Analyseren, Creëren en innoveren, Ondernemend en commercieel handelen

B1-K3-W5: Voert financiële en administratieve processen uit

Omschrijving

De ondernemer handel voert voorkomende financiële en administratieve processen in een onderneming uit en brengt het financiële administratieve proces in kaart. Hierbij is er aandacht voor onder andere belastingzaken, verzekeringen, salarisadministratie en de boekhouding. De ondernemer handel legt de financiële en administratieve activiteiten ten behoeve van de bedrijfsvoering vast, zoals klantgegevens en financiële gegevens, controleert gegevens en brengt indien nodig aanpassingen aan, stuurt facturen en betaalt rekeningen. Aanvullend wordt er data verzameld en geïnterpreteerd over onder andere klachten, de klanttevredenheid en verkoop.

Resultaat

De financiële en administratieve processen zijn beschreven, toegepast en beheerd.

Gedrag

De ondernemer handel:

- houdt financiële administratieve gegevens correct en accuraat bij;
- houdt zich zorgvuldig aan de voorgeschreven procedures van de onderneming en wet- en regelgeving;
- communiceert tijdig en correct over financiële en of administratieve zaken met betrokkenen;
- gaat integer om met vertrouwelijkheid en (bedrijfs)gevoelige informatie;
- toetst bevindingen kritisch op onder andere relevantie, juistheid en volledigheid.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Plannen en organiseren, Bedrijfsmatig handelen, Vakdeskundigheid toepassen, Instructies en procedures opvolgen

B1-K3-W6: Maakt een operationeel plan voor de onderneming

Omschrijving

De ondernemer handel werkt een operationeel plan uit op basis van het business model. De ondernemer handel koppelt de verschillende processen aan elkaar en beschrijft de onderlinge verbanden. Vervolgens weegt de ondernemer handel voor- en nadelen af en onderbouwt en bepaalt hoe de benodigde operationele processen in te zetten. Hierbij is er aandacht voor onder andere de maatschappelijke ontwikkelingen, haalbaarheid, betaalbaarheid, uitvoerbaarheid, automatisering en eventuele samenwerkingsverbanden.

Resultaat

Een onderbouwde beschrijving voor een optimale inrichting van de operationele processen.

Gedrag

De ondernemer handel:

- maakt weloverwogen strategische keuzes over het inrichten, organiseren en uitvoeren van operationele processen;
- legt logische verbanden tussen de verschillende processen en sociaal-maatschappelijke onderwerpen waaronder duurzaamheid en inclusie;
- maakt praktische vertalingen naar een consistent operationeel plan;
- onderbouwt de gemaakte keuzes helder en duidelijk;
- reflecteert adequaat en toont zelflerend vermogen.

De onderliggende competenties zijn: Omgaan met verandering en aanpassen, Aansturen, Begeleiden, Bedrijfsmatig handelen

B1-K4: Ontwikkelt zich in het ondernemen

Complexiteit

De ondernemer handel heeft brede kennis van trends en ontwikkelingen in het vakgebied en van sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen nodig om zich verder in het ondernemen en het ondernemerschap te kunnen ontwikkelen. Het continue innoveren van de onderneming en het kunnen zien en benutten van kansen, vraagt om inzicht in het persoonlijk handelen, om creativiteit, om een groot doorzettingsvermogen en om aanpassingsvermogen. Inspelen op ontwikkelingen gaat vaak met onzekerheden gepaard, dit maakt het complex. Waar mogelijk combineert de ondernemer handel standaardprocedures en -werkwijzen. Er is voortdurend sprake van reflectie op hetgeen er gebeurt en van het afwegen van belangen van de onderneming en van klanten. Negatieve klantervaringen kunnen ten koste gaan van het imago van de onderneming en op die manier een afbreukrisico vormen. Voor het uitvoeren van de werkzaamheden is beheersing van de Engelse taal nodig.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De ondernemer handel werkt in principe zelfstandig en is verantwoordelijk voor de persoonlijke ontwikkeling, het behalen van commerciële resultaten en de doorontwikkeling van de onderneming, maar zal desgewenst input en/of advies vragen aan gelijken en/of experts.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

21e-eeuwse vaardigheden
- kan informatie beoordelen op relevantie en betrouwbaarheid
- kan de eigen werkzaamheden evalueren en verbeterpunten formuleren

Beroepsspecifiek Engels
- kan gesproken informatie in het Engels begrijpen
- kan geschreven teksten in het Engels lezen en begrijpen
- kan gesprekken in het Engels voeren
- kan teksten in het Engels schrijven
- kan een presentatie in het Engels geven

Cultureel-maatschappelijk
- kan verbanden leggen tussen ondernemen/ondernemerschap en maatschappelijk relevante onderwerpen, zoals klimaat, duurzaamheid en inclusie
- kan brede kennis van culturele achtergronden en culturele verschillen toepassen

ICT/digitale vaardigheden
- kan werken met relevante en gangbare informatie- en communicatiesystemen, computersystemen en applicaties

(e-)Marketing en communicatie
- heeft brede kennis van bedrijfsprocessen
- kan beschikbare data analyseren, interpreteren en toepassen voor, bijvoorbeeld commerciële, doeleinden

Ondernemen en ondernemend gedrag
- heeft kennis van duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen

Professionele ontwikkeling
- kan op ontwikkelpunten reflecteren
- kan doelen voor ontwikkeling specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden (SMART) formuleren
- kan prioriteiten in werkzaamheden stellen
- kan vaktaal/vaktermen uit het werkveld gebruiken

Technologie en innovatie
- heeft brede kennis van innovaties en ontwikkelingen in het vakgebied

B1-K4-W1: Volgt trends en ontwikkelingen in het vakgebied en de markt
Omschrijving
De ondernemer handel houdt trends en ontwikkelingen bij door verschillende online en offline bronnen te raadplegen, zoals (vak)bladen, vakwebsites, blogs, social media en beurzen. De ondernemer handel interpreteert en analyseert de verzamelde informatie en bepaalt welke informatie voor de onderneming en/of voor zichzelf mogelijk relevant is. De ondernemer handel combineert de verzamelde informatie met diens vakspecialisme en ondernemend gedrag en vertaalt dit, bijvoorbeeld in een visie op toekomstige vraagstukken en ontwikkelingen, naar kansen en mogelijkheden en een impact op mensen, het milieu en de maatschappij.
Resultaat
Een actueel overzicht van trends en ontwikkelingen in het vakgebied met aandacht voor bijbehorende kansen en bedreigingen voor de onderneming en voor zichzelf.
Gedrag
De ondernemer handel: - kiest relevante informatiebronnen en gebruikt deze doelgericht en efficiënt; - toetst informatie kritisch op juistheid, bruikbaarheid en relevantie; - bakent de verzamelde informatie/data logisch en realistisch af; - analyseert informatie/data op een zorgvuldige en kritische wijze; - toont inzicht in (commerciële) doelen en activiteiten van de vestiging; - kijkt vanuit meer invalshoeken kritisch naar kansen, mogelijkheden en risico's en weegt deze zorgvuldig af. De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Creëren en innoveren, Ondernemend en commercieel handelen, Onderzoeken, Leren

B1-K4-W2: Reflecteert op de eigen werkzaamheden in relatie tot de ondernemersvaardigheden
Omschrijving
De ondernemer handel reflecteert op de eigen werkzaamheden in relatie tot de ondernemersvaardigheden en de continuïteit van de onderneming. De ondernemer handel reflecteert onder andere op processen, resultaten, impact op mens, milieu en maatschappij en betrekt hier trends en ontwikkelingen in het vakgebied bij. De ondernemer handel trekt conclusies en formuleert ontwikkelpunten voor de onderneming en voor zichzelf. De ondernemer handel vraagt één of meer externe partners, zoals een adviseur, om feedback en verwerkt de feedback.
Resultaat
Een toekomstbeeld van de onderneming, passend bij de maatschappelijke, sociaaleconomische en bedrijfseconomische ontwikkelingen en bij de eigen kwaliteiten en mogelijkheden.
Gedrag
De ondernemer handel: - reflecteert positief-kritisch op de eigen ondernemerskwaliteiten in relatie tot de ondernemersdoelstellingen; - kijkt vanuit meer invalshoeken kritisch naar kansen, mogelijkheden en risico's voor de onderneming en de persoonlijke ontwikkeling en weegt deze zorgvuldig af; - formuleert concrete en duidelijke ontwikkelpunten; - vertaalt onderbouwde kansen creatief naar ideeën en activiteiten; - toont inzicht in de haalbaarheid van kansen en ontwikkelpunten, inclusief eventuele risico's; - staat open voor en gebruikt feedback constructief. De onderliggende competenties zijn: Presenteren, Analyseren, Leren, Omgaan met verandering en aanpassen, Gedrevenheid en ambitie tonen, Samenwerken en overleggen

2. Generieke onderdelen

Elke kwalificatie kent - naast (beroepsgerichte) specifieke kwalificatie-eisen - ook generieke kwalificatie-eisen.

Nederlandse taal

Het generieke examenonderdeel Nederlandse taal maakt deel uit van elke kwalificatie in dit kwalificatiedossier. De referentieniveaus en de kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in bijlage 1 bij het Besluit referentieniveau Nederlandse taal en rekenen. Deze bijlage is te vinden op https://wetten.overheid.nl/BWBR0027879 en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Rekenen

Het generieke examenonderdeel rekenen maakt deel uit van elke kwalificatie in dit kwalificatiedossier. De referentieniveaus en de kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in de bijlagen 2 en 3 bij het Besluit referentieniveaus Nederlandse taal en rekenen. Deze bijlage is te vinden op https://wetten.overheid.nl/BWBR0027879 en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Loopbaan en burgerschap

Het generieke examenonderdeel loopbaan en burgerschap maakt deel uit van elke kwalificatie in dit kwalificatiedossier. De kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in bijlage 1 bij het Examen- en kwalificatiebesluit beroepsopleidingen WEB. Deze bijlage is te vinden op https://wetten.overheid.nl/BWBR0027963 en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Engels (alleen voor niveau 4)

Het generieke examenonderdeel Engels maakt deel uit van elke kwalificatie op mbo-niveau 4 in dit kwalificatiedossier. De referentieniveaus en de kwalificatie-eisen voor dit generieke onderdeel zijn opgenomen in bijlage 2 bij het Examen- en kwalificatiebesluit beroepsopleidingen WEB. Deze bijlage is te vinden op https://wetten.overheid.nl/BWBR0027963 en vormt integraal onderdeel van het kwalificatiedossier.

Profieldeel

P1 Ondernemer handel
Mbo-niveau
4
Typering van het beroep
n.v.t.
Beroepsvereisten
Nee