

Kwalificatiedossier mbo

Ondernemerschap op basis van een vakspecialisme

Crebonr. 23398

Kwalificaties

» **Vakspecialist ondernemer (Crebonr. 25997)**

Geldig vanaf

01-08-2024

Opleidingsdomein

Handel en ondernemerschap (Crebonr. 79080)

Penvoerder: Sectorkamer handel
Gevalideerd door: Sectorkamer Handel
Op: 12-09-2023

Inhoudsopgave

Leeswijzer	4
Overzicht van het kwalificatiedossier	5
Basisdeel	6
1. Beroepsspecifieke onderdelen	6
B1-K1: Geeft invulling aan een businessmodel	6
B1-K1-W1: Selecteert een klantsegment en werkt de waardepropositie van de onderneming uit	8
B1-K1-W2: Kiest kanalen en klantrelaties van de onderneming	8
B1-K1-W3: Kiest een rechtsvorm voor ondernemen en maakt hiervoor een financieel plan	8
B1-K1-W4: Schrijft een businessplan	9
B1-K2: Voert operationele processen in een onderneming uit	10
B1-K2-W1: Bouwt een zakelijk netwerk op	11
B1-K2-W2: Koopt producten en/of diensten	12
B1-K2-W3: Voert marketing- en communicatieprocessen uit	12
B1-K2-W4: Verkoopt producten en/of verleent diensten	13
2. Generieke onderdelen	14
Profieldeel	15
P1: Vakspecialist ondernemer	15

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 'vakken 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 Vakspecialist ondernemer	4	Nee	specialistenopleiding

Basisdeel

De gemeenschappelijke kerntaken en werkprocessen voor het gehele kwalificatiedossier zijn de volgende:

B1-K1 Geeft invulling aan een businessmodel	B1-K1-W1	Selecteert een klantsegment en werkt de waardepropositie van de onderneming uit
	B1-K1-W2	Kiest kanalen en klantrelaties van de onderneming
	B1-K1-W3	Kiest een rechtsvorm voor ondernemen en maakt hiervoor een financieel plan
	B1-K1-W4	Schrijft een businessplan
B1-K2 Voert operationele processen in een onderneming uit	B1-K2-W1	Bouwt een zakelijk netwerk op
	B1-K2-W2	Koopt producten en/of diensten
	B1-K2-W3	Voert marketing- en communicatieprocessen uit
	B1-K2-W4	Verkoopt producten en/of verleent diensten

Profieldeel

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

P1	Vakspecialist ondernemer
Geen extra kerntaken en werkprocessen	

Basisdeel

1. Beroepsspecifieke onderdelen

Typering van de beroepengroep

Context

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.

Typerende beroepshouding

De Vakspecialist ondernemer combineert een ambitieuze, resultaatgerichte, ondernemende houding, vakkennis en creativiteit. De Vakspecialist ondernemer heeft, onder andere, een visie op ondernemen, ziet commerciële en/of innovatieve kansen, neemt zelfstandig initiatieven, toont doorzettingsvermogen, beschikt over zelfinzicht en zelfreflectie en is goed op de hoogte van trends en (maatschappelijke) ontwikkelingen in een specialisme/vakgebied. Dit is nodig om een resultaat te boeken en om de onderneming continu te kunnen (door)ontwikkelen. De Vakspecialist ondernemer denkt klantgericht, is gedreven, zoekt en benut kansen en onderneemt op een manier waarbij ondernemersbelang, klantbelang en maatschappelijk belang steeds in evenwicht zijn.

Resultaat van de beroepengroep

Een financieel gezonde en/of een onderneming met een groeiende maatschappelijke betrokkenheid, waarbij de combinatie van zelfstandig ondernemerschap met een vakspecialisme waarde toevoegt en een gunstig perspectief op continuïteit heeft.

B1-K1: Geeft invulling aan een businessmodel

Complexiteit

Het invulling geven aan een businessmodel ten behoeve van ondernemerschap is complex. Dit komt omdat ondernemerschap veel aspecten kent om in onderling verbanden met elkaar te zoeken, uit te werken en om besluiten over te nemen. Voorbeelden van aspecten van ondernemerschap zijn de visie op ondernemen, de concurrentiepositie, de te bereiken (groepen van) klanten, en het ondernemingsklimaat. De uiteindelijk te maken onderbouwde keuzes voor onder andere inkoop- en verkoopkanalen, marketing en communicatie zijn bepalend voor het verdere verloop van de onderneming. De werkzaamheden zijn divers van aard. Dit vraagt onder andere om kennis en vaardigheden met betrekking tot het verzamelen van goede informatie over de markt, bedrijfskunde en commerciële en financiële rekenvaardigheid. Er wordt op veranderende en op deels onverwachte omstandigheden ingespeeld, dit gaat gepaard met risico's en maakt het werken complex.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De Vakspecialist ondernemer werkt zelfstandig, is verantwoordelijk voor het takenpakket en eindverantwoordelijk voor de resultaten van het werk. Dit geldt onder andere voor de persoonlijke deskundigheidsbevordering, voor het uitgewerkte businessmodel, voor de vertaling hiervan naar een volwaardig businessplan en voor het kunnen opzetten van een onderneming. Hierbij worden een (beleids)bepalende en een uitvoerende rol ingevuld. Indien nodig zijn experts ingeschakeld en is advies ingewonnen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

Bedrijfskunde

- heeft kennis van (commerciële) samenwerkingsvormen
- heeft kennis van bedrijfseconomie
- heeft kennis van doelgroepen
- heeft kennis van kenmerken en eigenschappen van verdienmodellen
- heeft kennis van financiële stromen

Beroepsgericht rekenen

- kan een financieel plan, balans, exploitatie- en liquiditeitsbegroting opstellen
- kan commerciële cijfers berekenen en relevante bedrijfseconomische kengetallen interpreteren, zoals conversie, marge
- kan financiële cijfers berekenen en relevante financiële kengetallen interpreteren, zoals een begroting, liquiditeit

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 duurzaamheid, inclusie, klimaat

ICT/digitale vaardigheden

- kan werken met relevante en gangbare informatie- en communicatiesystemen, computersystemen en applicaties

(e-)Marketing en communicatie

- heeft kennis van mondelinge en schriftelijke communicatiemodellen en -processen
- heeft kennis van onderzoek en onderzoeksmethoden
- heeft kennis van kenmerken en eigenschappen van klantgroepen
- heeft kennis van het verloop van een customer journey (klantreis)
- kan onderzoek naar de markt, producten en concurrentie uitvoeren
- kan klantdoelgroepen in kaart brengen
- kan informatie beoordelen op relevantie en betrouwbaarheid
- kan netwerken
- kan evalueren en verbeterpunten formuleren

Ondernemen en ondernemend gedrag

- heeft kennis van aanbod van producten en/of dienstverlening
- heeft kennis van duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen
- kan ondernemingsdoelstellingen formuleren

Personeel

- kan de inzet van personeel berekenen en bepalen

Professionele ontwikkeling

- kan omgaan met onzekerheid, verschillen en conflicten
- kan sociale vaardigheden 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
- kan samenwerken

Wet- en regelgeving

- heeft kennis van juridische ondernemingsvormen
- kan de wettelijke gevolgen van het inzetten van personeel inschatten
- heeft kennis van relevante wet- en regelgeving, zoals aansprakelijkheid, consumentenrecht, vergunningen, verzekeringen en algemene voorwaarden

B1-K1-W1: Selecteert een klantsegment en werkt de waardepropositie van de onderneming uit

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer voert doelgroep(en)onderzoek uit en selecteert een of meer klantsegmenten. Hierin betreft die onder andere trends en ontwikkelingen in het vakgebied op sociaal, economisch, ecologisch, politiek en cultureel vlak. De Vakspecialist ondernemer analyseert en interpreteert de verzamelde resultaten, onder andere met betrekking tot de huidige en toekomstige behoeften en wensen van klanten. Hierover trekt die conclusies en brengt deze vervolgens in verband met de beoogde waardepropositie van de onderneming. Bij het uitwerken van de waardepropositie houdt de Vakspecialist ondernemer onder andere rekening met de mogelijke impact van het ondernemen op de mens, het milieu en de maatschappij ('footprint').

Resultaat

Een onderbouwde beschrijving van de waardepropositie van de onderneming.

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare informatiebronnen;
- toetst informatie kritisch op juistheid, bruikbaarheid en relevantie;
- analyseert informatie grondig en begrijpt de onderlinge verbanden;
- werkt de informatie duidelijk, gestructureerd en concreet uit;
- vertaalt informatie en ideeën voor ondernemen naar een samenhangende en realistische waardepropositie;
- onderbouwt gemaakte keuzes helder;
- reflecteert adequaat en toont zelflerend vermogen.

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

B1-K1-W2: Kiest kanalen en klantrelaties van de onderneming

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer kiest voor een of meer klantsegmenten kanalen, zoals communicatie-, distributie- en verkoopkanalen, waarmee de (potentiële) klanten in aanraking kunnen komen met de onderneming. Hierin betreft die onder andere de functie en het doel van een kanaal en de praktische en financiële gevolgen hiervan. De Vakspecialist ondernemer werkt de gevolgen van de keuzes voor de relaties met klanten in impactanalyses uit. De Vakspecialist ondernemer stemt de in te zetten kanalen op de klantsegmenten af.

Resultaat

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

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- 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 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-K1-W3: Kiest een rechtsvorm voor ondernemen en maakt hiervoor een financieel plan

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer verzamelt informatie over en verdiept zich in rechtsvormen voor de te starten onderneming. Hierbij analyseert die onder andere de kenmerken, zoals van de eenmanszaak, besloten vennootschap

B1-K1-W3: Kiest een rechtsvorm voor ondernemen en maakt hiervoor een financieel plan

en vennootschap onder firma. De Vakspecialist ondernemer betreft ideeën en/of verwachtingen over onder andere samenwerkingsvormen met een externe partij en/of co-creatie, de inzet van eventuele medewerkers, juridische aspecten en financiële consequenties. De Vakspecialist ondernemer trekt conclusies over de verzamelde informatie en vertaalt deze naar een keuze voor een ondernemingsvorm die het beste bij het ondernemingsconcept past en wint waar nodig (extra) advies en/of aanvullende informatie in. Passend bij de gekozen rechtsvorm, werkt de Vakspecialist ondernemer een financieel plan voor de onderneming uit. Hierbij betreft die onder andere de berekeningen van de verwachte uitgaven en inkomsten. Voorbeelden van belangrijke berekeningen zijn het omzetpotentieel, de benodigde omzet, de prijsstelling om tenminste quitte te kunnen spelen en, afhankelijk van de onderneming(svorm), de eventuele behoefte aan medewerkers. In het geval van benodigde investeringen of benodigde externe financiering verkent de Vakspecialist ondernemer de mogelijkheden. De Vakspecialist ondernemer beoordeelt het financiële plan onder andere op haalbaarheid en uitvoerbaarheid en stelt deze waar nodig bij.

Resultaat

Een onderbouwde keuze voor de best passende ondernemingsvorm. Er is een kansrijk financieel plan met een uitgewerkte inkomstenstroom en kostenstructuur.

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen;
- 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;
- neemt weloverwogen risico's om kansen te kunnen grijpen;
- trekt logische conclusies en onderbouwt keuzes voor de ondernemingsvorm en de financiën helder;
- werkt een compleet financieel plan van de onderneming duidelijk, gestructureerd en concreet uit.

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

B1-K1-W4: Schrijft een businessplan

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer voegt de uitgewerkte onderdelen van een businessmodel samen tot een businessplan. Hierin betreft die onder andere het financiële plan en licht de uitgewerkte onderdelen met onderliggende processen in onderlinge samenhang toe. De Vakspecialist ondernemer reflecteert op het businessplan, analyseert de vermoedelijke impact en de mogelijke consequenties van keuzes voor de haalbaarheid en de uitvoerbaarheid. Indien nodig past die het businessplan aan. De Vakspecialist ondernemer presenteert het businessplan aan (ervarings)deskundigen, verzamelt feedback en gebruikt de feedback voor de doorontwikkeling van het businessplan.

Resultaat

Een onderbouwd en uitvoerbaar businessplan.

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- kijkt kritisch naar de haalbaarheid van het businessplan;
- formuleert meetbare uitdagingen;
- 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;
- heeft er vertrouwen in dat de initiatieven succesvol kunnen zijn;
- laat zien achter het businessplan te staan.

De onderliggende competenties zijn: Overtuigen en beïnvloeden, Presenteren, Omgaan met verandering en aanpassen, Gedrevenheid en ambitie tonen, Ondernemend en commercieel handelen, Beslissen en activiteiten initiëren

B1-K2: Voert operationele processen in een onderneming uit

Complexiteit

De Vakspecialist ondernemer werkt volgens standaardwerkzaamheden die, afhankelijk van de situatie, zijn aan te passen en soms te combineren zijn. Er is voortdurend sprake van het afwegen van belangen van zowel de onderneming als van klanten. Want het gaat enerzijds om de klanttevredenheid en anderzijds om het voortbestaan van de onderneming. Negatieve klantervaringen kunnen ten koste van het imago van de onderneming gaan en zodoende een afbreukrisico vormen. De Vakspecialist ondernemer heeft kennis van onder andere bedrijfskundige processen, communicatie en beheerst operationele processen. Het inspelen op en diversiteit aan klanten maakt het werken complex. Zowel het volledig zelfstandig uitvoeren van de werkzaamheden als het aangaan van samenwerkingsverbanden gaat met afbreukrisico's gepaard.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De Vakspecialist ondernemer werkt zelfstandig, is verantwoordelijk voor het takenpakket en voor het goed uitvoeren van de operationele taken en werkzaamheden. Ook draagt die verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van de bedrijfsprocessen ten behoeve van het behalen van de ondernemersdoelstellingen. Indien nodig zijn er experts in te schakelen en is advies in te winnen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

Bedrijfskunde

- heeft kennis van (commerciële) samenwerkingsvormen, zoals met betrekking tot inkoop, logistiek, verkoop en administratie
- heeft kennis van bedrijfsadministratieve processen
- heeft kennis van kenmerken en eigenschappen van verdienmodellen
- heeft kennis van financiële stromen
- kan financiële en administratieve activiteiten ten behoeve van de bedrijfsvoering bijhouden

Beroepsgericht rekenen

- kan commerciële cijfers berekenen en relevante bedrijfseconomische kengetallen interpreteren, zoals conversie, marge
- kan financiële cijfers berekenen en relevante financiële kengetallen interpreteren, zoals een begroting, liquiditeit

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 duurzaamheid, inclusie, klimaat

ICT/digitale vaardigheden

- kan werken met relevante en gangbare informatie- en communicatiesystemen, computersystemen en applicaties

Inkoop

- heeft kennis van een leveranciersselectie
- heeft kennis van inkoopprocessen en -kanalen
- heeft kennis van het opstellen van inkoopcontracten

(e-)Logistiek

- heeft kennis van logistieke structuren en processen

(e-)Marketing en communicatie

- heeft kennis van het verloop van een customer journey (klantreis)
- heeft kennis van vaktaal/vaktermen uit het werkveld
- heeft kennis van marketing- en communicatietheorieën
- 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
- kan evalueren en verbeterpunten formuleren

Professionele ontwikkeling

- kan een SWOT-analyse uitvoeren

B1-K2: Voert operationele processen in een onderneming uit

- kan samenwerken
- kan voorstellen voor optimalisatie van de verkoop en/of dienstverlening doen
- kan taken delegeren en instructies geven
- kan op het werk en de werkzaamheden reflecteren
- kan onderhandelings technieken toepassen

Technologie en innovatie

- heeft kennis van innovaties en ontwikkelingen in het vakgebied

Verkoop

- heeft kennis van verkoopprocessen en -kanalen
- heeft kennis van benaderingswijzen van klanten
- heeft kennis van het bevorderen van verkoop
- heeft kennis van klantgedrag, koopbehoeften, koopmotieven
- heeft kennis van het opstellen van verkoopcontracten
- kan klantgedrag analyseren en hierop inspelen
- kan klant-/verkoop-/adviesgesprekken voeren
- 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, zoals aansprakelijkheid, consumentenrecht, vergunningen, verzekeringen 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

B1-K2-W1: Bouwt een zakelijk netwerk op

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer brengt (mogelijke) zakelijke partners van de onderneming in kaart, zoals leveranciers, zakelijke dienstverleners, inkooporganisaties, strategische allianties, sponsormogelijkheden, ondernemersverenigingen en netwerkclubs. De Vakspecialist ondernemer inventariseert van mogelijke samenwerkingspartners kenmerken en op welke wijze een zakelijke relatie een bijdrage kan leveren aan de ondernemingsdoelstellingen. Dit kan bijvoorbeeld gaan om een financieel voordeel en om een positief imago voor de onderneming. De Vakspecialist ondernemer ontwikkelt een strategie om de (potentiële) partners te leren kennen en om de samenwerking succesvol te maken en te houden. De Vakspecialist ondernemer bouwt 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 samengesteld zakelijk netwerk.

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- maakt adequaat gebruik van relevante contacten in het eigen netwerk;
- ziet, start en benut 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-W2: Koopt producten en/of diensten

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer onderzoekt en bepaalt welke producten en/of diensten, zoals energie en/of producten, voor de onderneming in te kopen n/of in te huren en zoekt uit welke financiële middelen ervoor nodig zijn. Hierbij betreft die, afhankelijk van de situatie, informatie over en/of algemene voorwaarden van bijvoorbeeld een inkooporganisatie. De Vakspecialist ondernemer inventariseert en onderzoekt onder andere potentiële leveranciers en samenwerkingspartners, vraagt offertes op, onderhandelt indien nodig over bijvoorbeeld prijs en kwaliteit en neemt een besluit tot inkopen en/of inhuren. De Vakspecialist ondernemer controleert en evalueert de gemaakte zakelijke afspraken, onder andere op juistheid, geldigheid en volledigheid, en berekent de gevolgen van de afspraken voor onder andere de planning en financiën voor de onderneming door.

Resultaat

Het inkoopproces is toegepast waardoor er producten en/of diensten worden afgenomen tegen gunstige voorwaarden.

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- analyseert zorgvuldig inkooprelevante aspecten, zoals prijs, kwaliteit en leveringsvoorwaarden;
- is steeds alert op commerciële kansen;
- vertaalt kansen in concrete acties en initiatieven;
- maakt weloverwogen afwegingen tussen kosten en baten;
- 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;
- reflecteert objectief en kritisch op effecten van inkopen/inhuren op de ondernemingsdoelen;
- maakt zorgvuldig en consequent afwegingen tussen de kosten van en baten voor de onderneming.

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

B1-K2-W3: Voert marketing- en communicatieprocessen uit

Omschrijving

De Vakspecialist ondernemer verzamelt informatie over uit te voeren marketing- en communicatievraagstukken en stelt criteria op waaraan een oplossing moet voldoen. Hierbij houdt die rekening met onder andere de gekozen marketing- en communicatiestrategie, de operationele doelstellingen en de in te zetten media. Hierover trekt die conclusies en werkt, eventueel in samenwerkingsverband, voorstellen voor marketing- en communicatie-activiteiten uit. Dit 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 en berichten voor social media en online marketing. Hierbij let de Vakspecialist ondernemer onder andere op de afstemming van de inhoud/boodschap op het doel van de activiteit en op de doelgroep.

Resultaat

Marketing- en communicatie-activiteiten die aansluiten op de doelgroep(en).

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- toont vaktechnisch inzicht en creativiteit bij het uitwerken van voorstellen;
- communiceert taakkundig correct en klantgericht;
- maakt efficiënt en effectief gebruik van hulpmiddelen en materialen;
- stemt marketing- en communicatie-activiteiten passend af op de doelgroep(en);
- presenteert informatie/content zodanig dat het belangstelling wekt.

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

B1-K2-W4: Verkoopt producten en/of verleent diensten

Omschrijving

In het contact met de klant informeert de Vakspecialist ondernemer naar diens ideeën en behoeften en sluit hierop aan met de mogelijkheden van de onderneming, beantwoordt vragen, adviseert, speelt in op koop- en weerstandsignalen, stuurt aan op een zakelijke afspraak en probeert bijverkoop toe te passen. Hierbij houdt die rekening met onder ander de winstmarge, webcare en aftersales. Bij het opstellen van gevraagde offerte voegt de Vakspecialist ondernemer onder andere (commerciële) berekeningen toe en voorziet het voorstel van de prijs-, leverings- en betalingsvoorwaarden. Indien de klant (nog) niet op een aanbod ingaat, helpt de Vakspecialist ondernemer verder door bijvoorbeeld de klant te attenderen op informatiebronnen en/of verkoopkanalen.

Resultaat

Het verkoopproces is beschreven, toegepast en wordt beheerd. Klanten zijn geïnformeerd en/of geadviseerd over het producten- en/of het dienstenaanbod. Aan klanten zijn producten verkocht en/of diensten verleend die de klanten waarde leveren en een bijdrage leveren aan de ondernemingsdoelstellingen.

Gedrag

De Vakspecialist ondernemer:

- speelt klantvriendelijk en klantgericht in op de klant;
- neemt initiatieven om te verkopen en/of diensten te verlenen;
- reageert adequaat op koop- en weerstandssignalen;
- informeert en adviseert klanten op vakkundige wijze;
- weegt commerciële belangen van klanten en van de onderneming zorgvuldig af;
- maakt correcte berekeningen;
- onderhandelt met argumenten en houdt zich met discipline aan de onderhandelingsruimte;
- legt afspraken en gegevens van klanten nauwkeurig en zorgvuldig vast.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Presenteren, Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Materialen en middelen inzetten, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen

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 Vakspecialist ondernemer
Mbo-niveau
4
Typering van het beroep
n.v.t.
Beroepsvereisten
Nee