



**Stichting Toets Centrum Intereducatief**

---

*Ondernemersvaardigheden portfolio-assessment*

---

*Instructie examenkandidaat*

*Voor alle kwalificatiedossiers in de uiterlijke verzorging*

# Algemene toetsinformatie ondernemersvaardigheden

## Voorwaarden algemeen:

Indien uw examen is gepland dient uw portfolio uiterlijk 10 werkdagen voor uw examendatum bij TCI te zijn. Het indienen gaat als volgt:

U kunt inloggen op uw deelnemerportaal nadat u van TCI een mail met een link naar het deelnemerportaal heeft ontvangen (<https://deelnemerportaal.tci-examens.nl>).

Voeg (bij meerdere documenten) alle documenten samen tot 1 document.

Kies bestand(en) uploaden. Let op dat uw portfolio 10 werkdagen voor het portfolio-assessment door TCI ontvangen dient te zijn.

U mag, indien gewenst, een uitdraai van uw portfolio meebrengen naar het gesprek.

Niet toegestaan: portfolio mailen, USB stick of andere media opslag.

Indien uw portfolio niet tijdig bij TCI is, kunt u niet aan het examen deelnemen. Restitutie examengeld is niet mogelijk.

Ook voor herexamens dient u het portfolio opnieuw naar TCI op te sturen.

## Procedure examen:

De tijdsduur van het examen wordt vastgesteld op maximaal 30 minuten. Hierin worden de volgende punten afgehandeld:

1. 5 minuten: De assessoren stellen zich aan u voor en leggen u uit wat de werkwijze is.
  2. +/- 20 minuten: één van de twee assessoren neemt bij u een criteriumgericht interview af. De tweede assessor zorgt voor de verslaglegging.
  3. U bent klaar met het examen. De assessoren nemen afscheid van u en ronden de beoordeling zonder u af.
  4. U ontvangt het examenresultaat uiterlijk binnen 6 weken per mail of u wordt via uw onderwijsinstelling op de hoogte gebracht.
- Echter TCI streeft ernaar om u binnen 2 weken op de hoogte te brengen van uw examenresultaat.

## Inhoud examen:

Uw examen wordt beoordeeld aan de hand de resultaten van het gesprek die de assessor met u voert over de relevante beoordelingscriteria. De assessor heeft voorafgaand aan het criteriumgericht interview uw portfolio bekeken. Zij zal indien mogelijk de gespreksonderwerpen van het interview afstemmen op uw portfolio. Aan de hand van de uitwerkingen in uw portfolio kunt u de beoordelingscriteria toelichten en antwoord geven op de vragen van de assessor.

## Toets ondernemersvaardigheden

Ondernemersvaardigheden voetverzorging bestaat uit onderstaande kerntaken en werkprocessen:

<b>B1-K2: Voorbereiden op zelfstandig ondernemerschap</b>		<b>Portfolio-examen</b>	<b>Criterium gericht interview</b>	<b>Presentatie</b>
<b>B1-K2-W1</b>	<i>Maakt een ondernemingsplan</i>	x	x	

## Algemene toetsinformatie ondernemersvaardigheden

<b>B1-K2-W2</b>	Kiest een vorm voor ondernemen	x	x	
<b>B1-K2-W3</b>	Ontwikkelt bedrijfsprocessen en bereidt bedrijfsvoering voor	x	x	
<b>B1-K2-W4</b>	Ontwikkelt een marketingstrategie		x	x

Ondernemersvaardigheden schoonheidsverzorging bestaat uit onderstaande kerntaken en werkprocessen:

<b>B1-K2: Voorbereiden op zelfstandig ondernemerschap</b>		<b>Portfolio-examen</b>	<b>Criterium gericht interview</b>	<b>Presentatie</b>
<b>B1-K2-W1</b>	Maakt een ondernemingsplan voor starten van een eigen onderneming	x	x	
<b>B1-K2-W2</b>	Onderzoekt de opstart van de onderneming en de bijbehorende bedrijfsprocessen	x	x	
<b>B1-K2-W3</b>	Ontwikkelt een marketingstrategie		x	x

Behalve het extra werkproces bij voetverzorging, is de uitwerking in beoordelingscriteria gelijk aan elkaar. In onderstaande uitwerkingen is gekozen om de werkprocessen van schoonheidsverzorging te gebruiken.

### Inhoud examen ondernemersvaardigheden;

#### a. Een ondernemersplan;

Een ondernemersplan met gekozen ondernemersvorm, in kaart gebrachte en uitgewerkte bedrijfsprocessen en een marketingstrategie met beschreven marketingactiviteiten. In de examenopdracht staan de voorwaarden waar dit ondernemersplan aan moet voldoen en welke onderdelen hierin uitgewerkt moeten zijn.

#### b. Een presentatie of pitch van jouw ondernemersplan;

Een pitch toont aan hoe je klanten je weten te vinden en hoe jij deze klanten bindt aan jouw bedrijf. Je legt snel, kort en bondig de betekenis van jouw bedrijf uit aan de assessoren. Presenteer de feiten; hoe ga je een rendabel bedrijf starten, wie zijn je concurrenten, is er competitie in jouw marktsegment, hoe rendabel is jouw initiatief. Wat plaatst jou dan ver boven je concurrenten.

Tijdsduur presentatie of pitch van je ondernemersplan; maximaal 5 minuten.

#### c. Een cgi met 2 assessoren over het portfolio, aansluitend op de gegeven pitch.

Het examen wordt afgenomen door 2 assessoren, die na het beoordelen van het ondernemersplan, het aanhoren van je pitch, aanvullende vragen gaan stellen over je ondernemersplan om de specifieke ondernemersvaardigheden die je hebt opgedaan te toetsen. Dit mondeling examen duurt maximaal 15 minuten.

## Toetsmatrijs en beoordelingscriteria ondernemersvaardigheden

Het onderdeel ondernemersvaardigheden bestaat uit onderstaande kerntaken en werkprocessen:

Toetsing		Portfolio en pitch met cgi		
Niveau 3		Weging	beoordelingscriteria	Punten
<b>B1-K2: Voorbereiden op zelfstandig ondernemerschap</b>				
B1-K2-W1	Maakt een ondernemingsplan voor starten van een eigen onderneming	25%	<b>Ondernemersplan</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Marktinformatie, kansen en risico's</li> <li>2. Commercieel economische situatie</li> </ol>	1.5 1.5
		25%	<b>Een ondernemingsvorm gekozen die past bij het ondernemingsplan.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Keuze ondernemersvormen</li> <li>4. Ondernemingsrisico's en juridische aspecten</li> </ol>	1.5 1.5
B1-K2-W2	Onderzoekt de opstart van de onderneming en de bijbehorende bedrijfsprocessen	25%	<b>Uitvoerbare en meetbare bedrijfsprocessen en -procedures die zijn uitgewerkt in activiteiten.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Benodigde bedrijfsprocessen</li> <li>6. Uitvoerbare en meetbare bedrijfsprocessen en procedures uitgewerkt in activiteiten</li> </ol>	1.5 1.5
B1-K2-W3	Ontwikkelt een marketingstrategie	25%	<b>Een marketingstrategie in activiteiten en doelen en past bij de (financiële) mogelijkheden, doelstellingen en doelgroep(en) van de onderneming.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Formuleren marketingstrategie</li> <li>8. Doelgroep en marketingactiviteiten</li> </ol>	1.5 1.5
<b>Totaal</b>		<b>100%</b>		<b>12</b>

<b>Niveau 4</b>		<b>Weging</b>	<b>beoordelingscriteria</b>	<b>Punte n</b>
<b>B1-K2: Voorbereiden op zelfstandig ondernemerschap</b>				
B1-K2-W1	Maakt een ondernemingsplan voor starten van een eigen onderneming	25%	<b>Personeelsbeleid en lokale samenwerkingsverbanden en netwerken bepalend voor positie in ketenzorg</b>  1. Personeelsbeleid en ketenzorg	3
		25%	<b>Invloed ondernemersvorm op personeelsbeleid</b>  2. Ondernemersrisico's en juridische aspecten m.b.t. personeelsbeleid	3
B1-K2-W2	Onderzoekt de opstart van de onderneming en de bijbehorende bedrijfsprocessen	25%	<b>Uitvoerbare en meetbare bedrijfsprocessen en – procedures m.b.t. personeel (waaronder eventueel stagiaires) die zijn uitgewerkt in activiteiten.</b>  3. Bedrijfsprocessen m.b.t. personeel	3
B1-K2-W3	Ontwikkelt een marketingstrategie	25%	<b>Een marketingstrategie met betrekking tot de potentiële nieuwe doelgroep(-en) is geformuleerd.</b>  4. Marketingstrategie voor potentiële nieuwe doelgroepen	3
<b>Totaal</b>		<b>100%</b>		<b>12</b>

### Ondernemersplan niveau 3

Het ondernemersplan bestaat uit onderstaande onderdelen

1a	<p><b>Bedrijfsplan.</b></p> <p>Het bedrijfsplan bestaat uit de beschrijving van <b>jezelf als ondernemer</b>, een beschrijving van de <b>markt</b> waarin je wil opereren en <b>het idee</b> wat je hebt om succesvol deze markt te betreden. Je brengt de <b>marktontwikkelingen</b> in kaart en duidt de <b>trends en ontwikkelingen</b> aan. Je beschrijft je <b>potentiële doelgroep</b> en de bestaande concurrentie. Met een <b>sterke zwakte analyse</b> maak je een inschatting over het mogelijk <b>succes</b> van je onderneming. Bedenk welke <b>juridische zaken</b> een rol kunnen spelen bij jouw bedrijfsuitvoering.</p>	<p>Verzamel informatie over de markt waarin je een ondernemend idee tot uitvoer wil brengen en breng daarbij kansen en risico's in kaart. Oriënteer je op de commercieel-economische situatie, zoals spelers die zich met producten en/of diensten al op de markt begeven, doelgroepen, ontwikkelingen in de markt en innovaties. Werk de verzamelde informatie en bevindingen uit in een ondernemingsplan.</p> <p><b>1a Bedrijfsplan;</b></p> <p>a. Beschrijving jezelf als ondernemer; Beschrijf welke kwaliteiten jij van jezelf als ondernemer wilt inzetten. Welke opleidingen, ervaring, ambities en kwaliteiten maken dat jij uitermate geschikt bent in deze functie als ondernemer in dit beroep. Welke unieke kwaliteiten maken jouw als ondernemer succesvol.</p> <p>b. Idee; Met welk idee wil je de markt betreden en hoe kun jij je passie, inspiratie en ambitie inzetten om dit idee ten uitvoer te brengen. Wat is je plan waarmee je de onderneming succesvol wilt laten floreren. Beschrijf het probleem waarvoor jij de oplossing hebt gevonden. Wat is de stand van zaken wat er nodig is om je idee ten uitvoer te brengen. Wat heb je al en wat heb je nog nodig bijvoorbeeld.</p> <p>c. De markt; Brenge de markt in beeld. Welke relevante ontwikkelingen zijn er in je branche, wat is de omvang, gesignaleerde trends en eventueel ontwikkelingen waar je op kunt inspelen. Staaf deze informatie met cijfers en grafieken en bepaal de actuele waarden in jouw omgeving waar je je wilt vestigen.</p> <p>d. Doelgroep; Wie zijn nu jouw potentiële klanten en hoe ga je deze groep aan je bedrijf binden. Geef een gedetailleerde beschrijving van je doelgroep, je concurrenten en maak hierop een analyse van sterkte en zwaktes en kansen en bedreigingen. Verbind je uiteindelijke conclusie aan het ondernemersdoel.</p> <p>e. Juridische zaken;</p>
----	---	---

		<p>Beschrijf welke juridische zaken van invloed kunnen zijn op je onderneming. Denk aan het aanvragen van vergunningen, afsluiten van verzekeringen, algemene voorwaarden, relevante wetgeving, aansluiting bij brancheverenigingen, beroepsregisters.</p> <p>f. Eigen deskundigheid en kwaliteit</p> <p>Je eigen deskundigheid en kwaliteit zijn zeer belangrijke factoren in het voeren van de onderneming. Hoe ga je werken aan je eigen deskundigheid en kwaliteit? Hoe blijf je bij met de nieuwe technologische en vakinhoudelijke ontwikkelingen in de beauty industrie? Hoe laat je zien welke kwaliteit je nastreeft en welke kwaliteit je op dat moment al behaalt? Werk uit hoe je dit op gaat pakken en bij gaat houden.</p>
	<p><b>Financieel plan.</b></p> <p>Het financieel plan bestaat standaard uit 4 deelbegrotingen. De <b>investeringsbegroting</b> en de <b>financieringsbegroting</b> vormen samen de beginbalans van je bedrijf. Hierin geef je aan welke investeringen nodig zijn om te starten en hoe je de financiering wilt regelen.</p> <p>In de <b>exploitatiebegroting</b> staan de verwachten opbrengsten en kosten over een bepaalde periode. (minimaal 3 jaar). Met de <b>liquiditeitsbegroting</b> zie je of je op elk moment voldoende geld hebt om aan je betalingsverplichtingen te voldoen.</p>	<p><b>1b. Financieel plan;</b></p> <p>a. Investeringsbegroting;</p> <p>In je investeringsbegroting zet je op een rij wat je minimaal aan bedrijfsmiddelen en geld nodig hebt om je bedrijf te starten. Je kijkt hierbij 3 jaar vooruit. Je investeringsbegroting bestaat uit bedrijfsmiddelen voor de lange termijn en de korte termijn. (activa). Je neemt in je begroting de bedragen excl. BTW op. De btw die je betaalt aan leveranciers neem je op als 'voorfinanciering btw'.</p> <p>Bepaal welke vaste activa je hebt. Dus de bedrijfsmiddelen die langer dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn. Bekijk of er bedrijfsmiddelen zijn waarvoor belastingregelingen zijn die bijvoorbeeld financieel voordeel bieden.</p> <p>Zet je vlottende activa in je investeringsbegroting. Dus de bedrijfsmiddelen die korter dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn. Deze kosten vermeld je op je exploitatiebegroting. Houd ook rekening met onvoorziene kosten.</p> <p>Onderbouw je grote investeringen met offertes. Vraag meerdere offertes aan bij leveranciers om een keuze te maken. Bedenk waar je nog kunt onderhandelen.</p> <p>b. Financieringsbegroting;</p> <p>In je financieringsbegroting bepaal je hoe je bedrijfsmiddelen en andere investeringen financiert. Dit kan met eigen of vreemd vermogen of een combinatie van beiden. Maak in je ondernemersplan de volgende stappen inzichtelijk;</p>

- 1- Bereken de hoogte van je eigen vermogen of bedrijfsmiddelen die je al hebt aangeschaft. Tel hierbij ook een lening van familie of vrienden mee als eigen vermogen.
- 2- Stel de hoogte van het vreemd vermogen of schulden vast. Dat is geld dat je van zakelijke partijen leent. Er is een verschil tussen de schulden op korte termijn en schulden op lange termijn. Hierbij ligt de grens tussen lang en kort op 1 jaar.
- 3- Bereken je solvabiliteit. Dat is de verhouding van je eigen vermogen ten opzichte van het totaal benodigde vermogen. Dit geeft aan in hoeverre je bedrijf schulden op lange termijn kan betalen.

*c. Exploitatiebegroting;*

Met een exploitatiebegroting maak je inzichtelijk of je de komende 3 jaar winst of verlies verwacht te maken. Deze begroting is een vertaling van jouw ambities met je bedrijf in financiële getallen. Ook wel resultatenbegroting genoemd.

In deze begroting moet het duidelijk worden welke omzet je minimaal moet halen om de kosten te dekken en winst te maken. Maar hierbij in je ondernemersplan de volgende stappen inzichtelijk;

- 1- Bepaal je omzet de komende 3 jaar. Vermeld de omzet per jaar.
- 2- Bepaal de inkoopwaarde of inkoopkosten en trek deze van de omzet af. Zo bepaal je de brutowinst.
- 3- Maak het bedrijfsresultaat inzichtelijk door alle andere zakelijke kosten bij elkaar op te tellen zoals bedrijfsruimte, internet, telefoon, verzekeringen etc. Ook de waardevermindering van je bedrijfsmiddelen voer je op als kosten, onder de noemer afschrijvingen. Trek alle kosten van de brutowinst af, dit is het bedrijfsresultaat. Het bedrijfsresultaat wordt ook wel nettowinst genoemd uit onderneming voor belastingen.
- 4- Trek van het bedrijfsresultaat de inkomstenbelasting en de inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering af.
- 5- Bepaal het bedrag wat je overhoudt. Dit is de netto winst. Je inkomen komt uit deze winst. Je kunt er voor kiezen om een gedeelte van je winst in je bedrijf te laten zitten of te gebruiken voor aflossing of uitbreiding. Onderbouw je keuzes.

*d. Liquiditeitsbegroting;*

In een exploitatiebegroting begroot je de bedragen per jaar. Deze bedragen zijn excl. Btw. In een liquiditeitsbegroting laat je per maand of per kwartaal je inkomsten en uitgaven zien. Dit geeft



		<p>uiteindelijk ook een overzicht op jaarbasis. Je vermeld btw in een aparte kolom. Dat geeft extra inzicht in de btw-verrekeningen elk kwartaal en dus een specifiek inzicht in de maand- of kwartaalsaldo's van je liquiditeitsbegroting. Je volgt het geld van je bedrijf en je berekent hoeveel geld er op je bankrekening staat na inkomsten en uitgaven. Je hebt zo een direct inzicht of er altijd genoeg geld is om je rekeningen te betalen en ook of je in bepaalde maanden extra geld nodig denkt te hebben. Maak hierbij in je ondernemersplan de volgende stappen inzichtelijk;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Bepaal je beginsaldo van de 1<sup>ste</sup> van de maand.</li> <li>2- Zet bij de volgende maanden op een rij welke inkomsten en uitgaven je verwacht.</li> <li>3- Stel vast of er in een bepaalde maand een overschot of een tekort is.</li> <li>4- Zie je een maand tekort, bedenk dan een actie voor aanvullende financiering.</li> </ol> <p><b>Resultaat: Een realistisch ondernemingsplan is opgesteld en getoetst aan de wensen/behoefte van de doelgroep(en), het bedrijfsdoel en de mogelijkheden in de markt.</b></p>
2	<p><b>Een ondernemingsvorm gekozen die past bij het ondernemingsplan.</b></p> <p>Als zelfstandig ondernemer moet je kiezen <b>welke rechtsvorm</b>, ook wel ondernemingsvormen je wilt gaan hanteren. Deze heeft <b>invloed op de aansprakelijkheid, administratie en fiscale zaken</b> van een onderneming. Met <b>wie wil je samenwerken</b>, hoe ga je je <b>onderneming vormgeven</b> en welke <b>risico's</b> schat je in. Leg uit wat je afwegingen en beweegredenen zijn en uit welke ondernemersvormen jij kunt kiezen. En onderbouw je uiteindelijke keuze.</p>	<p>Onderzoek welke vormen van ondernemen het beste bij het ondernemingsplan passen. Betreft hierin onder andere informatie over samenwerking en samenwerkingsverbanden, uitwerking van marketinginstrumenten, eventueel benodigde medewerkers en verwachte kosten en opbrengsten. Waar nodig win je advies in. Formuleer ondernemingsrisico's, weegt de juridische aspecten af en kies een ondernemingsvorm.</p> <p>Ga je zelfstandig een bedrijf starten of samen met anderen? Wil je je privévermogen scheiden van het bedrijfsvermogen of maakt dat niet uit? En met welke fiscale en juridische aspecten krijg je te maken als je voor een rechtsvorm kiest? Deze vragen ga je beantwoorden om een rechtsvorm te kiezen die het beste bij jouw situatie past. Bedenk individueel naar welke rechtsvorm jouw voorkeur uitgaat en waarom. Bespreek je keuze met een deskundige, bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel, juridisch adviseur of belastingadviseur.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedenken voor welke rechtsvorm jij wilt kiezen en waarom</li> <li>• Algemene informatie geven over je bedrijf</li> <li>• Beschrijven wat de beweegredenen zijn voor je bedrijf om te kiezen voor deze rechtsvorm</li> <li>• Uitleggen wat de juridische gevolgen zijn voor je bedrijf</li> <li>• Omschrijven wat de fiscale gevolgen zijn voor je bedrijf</li> <li>• Omschrijf de invloed op de aansprakelijkheid</li> <li>• Omschrijf de invloed op de administratie</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Met wie wil je samenwerken?</li> <li>• Hoe ga je je onderneming vormgeven?</li> <li>• Welke risico's schat je in?</li> </ul> <p>Als je dit onderdeel hebt uitgevoerd weet je uit welke rechtsvormen je kunt kiezen voor je bedrijf. Je hebt een onderbouwde keuze gemaakt voor een bepaalde rechtsvorm. Verder weet je wat de juridische en fiscale gevolgen zijn van je keuze.</p> <p><b>Resultaat: Er is een ondernemingsvorm gekozen die past bij het ondernemingsplan.</b></p>
3	<p><b>Managen van de werkwijze van je organisatie.</b></p> <p>Welke <b>norm voor de te leveren kwaliteit</b> wil je vaststellen. Door het bepalen van de werkwijze, middels processen/instructies/uitgangspunten, kun je de norm bepalen hoe je organisatie haar <b>doelen wil realiseren</b> en je <b>klanten in hun behoeften</b> wilt voorzien. Een bedrijfsproces is een verzameling samenhangende activiteiten die gericht zijn op een klant en afgestemd op organisatiedoelen. Elk bedrijf heeft te maken met processen die bestaan uit een aantal stappen die op elkaar aansluiten. Het optimaliseren hiervan draag vooral bij aan het behalen van doelstellingen rondom je kwaliteit. We onderscheiden hierin <b>primaire, sturende en ondersteunde</b></p>	<p>Je onderzoekt welke bedrijfsprocessen nodig zijn om te kunnen gaan ondernemen. Zoek uit wat nodig is voor onder andere bedrijfsruimte en werkplek, vergunningen, administratie, financiën, toeleveranciers, inkoopkanalen, verkoopkanalen, logistiek service verlenen, communicatie en verzekeringen. Werk de benodigde processen en procedures in activiteiten uit. Besteedt hierbij aandacht aan onder andere doelstellingen, administratieve verplichtingen, benodigde middelen, wet- en regelgeving, de branchevereisten, het 'Bedrijfshandboek voor het betreffende beroep en beoogde resultaten. Indien nodig vraag je advies aan of schakel je de hulp in van een expert. Sta altijd open voor feedback.</p> <p><b>Doelen en normen;</b></p> <p>Welke doel streef je na, wanneer is jouw klant tevreden en wanneer ben jij tevreden. Stel hierbij meetbare normen op die van invloed zijn op het behalen van deze doelen.</p> <p><b>Processen;</b></p> <p>Welke processen primair, sturend en ondersteunend, zijn van invloed op het behalen van je normen en kwaliteitsdoelen.</p> <p><b>Werkwijze;</b></p> <p>Beschrijf van één van de voor jou belangrijke processen een passende werkwijze. In deze werkwijze dienen alle normen die van toepassing zijn op jouw kwaliteitsdoel te zijn ondervangen.</p>

	<p><b>processen.</b> Primaire processen zijn de activiteiten die jouw product of dienst realiseren. Sturende processen managen dit productieproces en ondersteunende processen zijn alle activiteiten die nodig zijn om het primaire proces te kunnen uitvoeren.</p> <p>Beschrijf welke norm aan te leveren kwaliteit <b>jij</b> wilt nastreven en welke bedrijfsprocessen hierbij een rol spelen. Werk één van de bedrijfsprocessen uit.</p>	<p><b>Resultaat: Uitvoerbare en meetbare bedrijfsprocessen en –procedures die zijn uitgewerkt in activiteiten.</b></p>
4	<p><b>Marketingplan.</b></p> <p>Voor het in de markt zetten van de product of dienst heb je een <b>strategie</b> nodig. Een plan hoe je dit in de markt gaat zetten. Hiermee <b>vertaal je jouw plannen naar een praktische aanpak.</b> Hiervoor kun je een <b>marketingmix</b> gebruiken zoals bijvoorbeeld de 4 p's of de 4 C's. Welke methode je toepast maakt niet uit, maar gebruik een vast format om je <b>uiteindelijke strategie</b> te gaan bepalen.</p>	<p>Formuleer een marketingstrategie met activiteiten, doelstellingen en te leveren (financiële) inspanning. Verzamel informatie over (mogelijke) doelgroepen zoals welke wensen en behoeften zij hebben en schat vervolgens de mogelijkheden van de onderneming in om daarop in te spelen. Zoek mogelijkheden uit om de onderneming bij de doelgroepen onder de aandacht te brengen, zoals het inzetten van je netwerk, het betrekken van samenwerkingsmogelijkheden en via (sociale) media. Werkt marketingactiviteiten uit en past deze toe.</p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <p>Prijs, personeel, product, promotie en plaats</p> <p>Bepaal de potentiële doelgroepen en legt vast welke producten en diensten je per doelgroep wil aanbieden. Stel promotiemateriaal op.</p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Producten en diensten per doelgroep</li> <li>- Huisstijl</li> <li>- Website</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Pitch</i></li></ul> <p><i>Je hebt inzicht in diverse toepassingen op internet om bepaalde informatie te verkrijgen of het bedrijf te promoten en beschrijft hoe het bedrijf omgaat met internet.</i></p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Internet</i></li><li>- <i>Social media</i></li><li>- <i>Zoekmachines</i></li></ul> <p><i>Je ziet en onderkent kansen voor het bedrijf en grijpt verschillende kansen aan om de naamsbekendheid van het bedrijf te vergroten.</i></p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Creative ideeën</i></li><li>- <i>Bedrijf promoten, presenteren en realiseren</i></li><li>- <i>Reclame</i></li></ul> <p><b>Resultaat: Een marketingstrategie is uitgewerkt in activiteiten en doelen en past bij de (financiële) mogelijkheden, doelstellingen en doelgroep(en) van de onderneming.</b></p>
--	---

## Ondernemersplan niveau 4

Het ondernemersplan bestaat uit onderstaande onderdelen

1	<b>Bedrijfsplan. (aanvulling)</b>	<p><i>Formuleer het personeelsbeleid (hieronder vallen ook stagiaires). Oriënteer op lokale samenwerkingsverbanden en netwerken om je positie in de ketenzorg te bepalen. Dit beschrijft je in het ondernemingsplan.</i></p> <p><i>Verzamel informatie over de verschillende aspecten van personeelsbeleid. Bestudeer theorie en literatuur en kijk op internet. Maak ook kopieën van personeelsbeleidsplannen uit de branche. Markeer wat je goed of belangrijk vindt. Voer minimaal één gesprek met een beroepsgenoot die personeel in dienst heeft. Maak op basis van deze informatie een uitgebreid personeelsbeleidsplan.</i></p> <p><i>Dit doe je door per beleidsonderwerp een lijst met vragen te maken waar je een antwoord wilt geven. Je hoeft de vragen niet uit te werken, maar het mag wel.</i></p> <p><i>Bedenk hoe je de toekomstige medewerkers feedback gaat geven en maak ook een plan hoe je de toekomstige medewerkers gaat beoordelen. Wanneer doen ze hun werk goed of wanneer hebben ze juist sturing nodig? Hoe geef je die feedback en sturing indien nodig?</i></p> <p><i>In de praktijk krijg je meestal ook te maken met stagiaires. Breid je concept-personeelsbeleidsplan uit met een beleidsonderdeel over stagiaires. Welke regels zijn van belang?</i></p> <p><i>Bedenk redenen waarom sommige leidinggevendenden weinig delegeren. Bedenk daarna wat redenen kunnen zijn om taken wél te delegeren. Hoe zou je zelf in praktijk om willen gaan met het delegeren van taken?</i></p> <p><i>Sommige taken zijn geschikter om te delegeren dan andere. Maak voor jezelf een overzicht van de taken en verantwoordelijkheden die je hebt als leidinggevende en een stagiaire. Kruis de taken en verantwoordelijkheden aan die je zou willen en kunnen delegeren. In hoeverre is dit uitvoerbaar?</i></p> <p><i>Stel richtlijnen over het geven van instructies aan medewerkers die functioneren op verschillende niveaus.</i></p> <p><i>Denk na over je visie op leiding geven in je bedrijf en schrijf een heldere visienota. Zoek informatie op over de volgende thema's en geef vervolgens jouw eigen standpunt:</i></p>
---	-----------------------------------	--

		<p><i>A Profilering als leidinggevende (trefwoorden: leiderschapskwaliteiten, leiderschapsstijl, beïnvloeding, verantwoordelijkheid)</i></p> <p><i>B Effectief omgaan met personeel (trefwoorden: motiveren, delegeren, instrueren, coachen, begeleiden, aansturen, gesprekken voeren, problemen oplossen)</i></p> <p><i>C Personeelsbeleid voeren (trefwoorden: werving en selectie, sollicitatieprocedure, taken, verantwoordelijkheden, arbeidsvoorwaarden, opleiden).</i></p> <p><i>Bedenk wat de gevolgen zijn van het in dienst nemen van personeel. Met welke wet- en regelgeving krijg je te maken? Stel op basis van je informatie een checklist 'werkgeverschap'. Je beschrijft hier puntsgewijs wat je als werkgever moet of kunt regelen als je personeel aanneemt. Noteer ook welke wervingsmogelijkheden je als werkgever hebt.</i></p> <p><i>Denk als werkgever eerst eens na over de sollicitatieprocedure die je wilt volgen. Zet dit op papier.</i></p> <p><i>Omschrijf acties die bijdragen aan de opbouw en onderhoud van je netwerk. Denk hierbij aan ketenzorg, aanpalende disciplines voor aansluiting en samenwerking en doorverwijzing.</i></p> <p><b>Resultaat: Het personeelsbeleid is opgesteld en het ondernemingsplan is aangevuld met haar positie in de ketenzorg.</b></p>
2	<p><b>Een ondernemingsvorm gekozen die past bij het ondernemingsplan. (aanvulling)</b></p>	<p><i>Ga na wat de invloed van de ondernemersvorm is op je personeelsbeleid.</i></p> <p><i>Zou je bij een andere ondernemersvorm andere beslissingen nemen? Waarom is dit de juiste vorm met het juiste personeelsbeleid?</i></p> <p><i>Wat zijn de ondernemersrisico's met betrekking tot het personeelsbeleid?</i></p> <p><i>Wat zijn de juridische aspecten met betrekking tot het personeelsbeleid?</i></p> <p><b>Resultaat: Ondernemersrisico's en juridische aspecten m.b.t. personeelsbeleid zijn uitgewerkt.</b></p>

3	<p><b>Managen van de werkwijze van je organisatie. (aanvulling)</b></p>	<p>Zoek als beginnend beroepsbeoefenaar uit wat nodig is voor personeel in je onderneming. De hiervoor benodigde processen en procedures werk je in activiteiten uit.</p> <p>In de praktijk krijg je meestal te maken met stagiaires. Breidt je personeelsbeleidsplan uit met een beleidsonderdeel over stagiaires. Welke regels zijn van belang? Wat kan je een stagiaire laten doen? Krijgt deze betaalt of niet en waar moet je allemaal nog meer over nadenken bij het aannemen van stagiaires?</p> <p><b>Resultaat: Uitvoerbare en meetbare bedrijfsprocessen en –procedures m.b.t. personeel (waaronder eventueel stagiaires) die zijn uitgewerkt in activiteiten.</b></p>
4	<p><b>Marketingplan. (aanvulling)</b></p>	<p>Maak een marketingstrategie met betrekking tot de potentiële nieuwe doelgroep(-en). Wie is/zijn je nieuwe doelgroep(en). Stem je marketingstrategie adequaat af op de potentiële nieuwe doelgroep(en):</p> <p>Formuleer een marketingstrategie met activiteiten, doelstellingen en te leveren (financiële) inspanning. Verzamel informatie over (mogelijke) doelgroepen zoals welke wensen en behoeften zij hebben en schat vervolgens de mogelijkheden van de onderneming in om daarop in te spelen. Zoek mogelijkheden uit om de onderneming bij de doelgroepen onder de aandacht te brengen, zoals het inzetten van je netwerk, het betrekken van samenwerkingsmogelijkheden en via (sociale) media. Werkt marketingactiviteiten uit en past deze toe.</p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <p>Prijs, personeel, product, promotie en plaats</p> <p>Legt vast welke producten en diensten je per nieuwe doelgroep wil aanbieden.</p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Doelgroep</li> <li>- Producten en diensten</li> <li>- Huisstijl</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- Website</li><li>- Pitch</li></ul> <p><i>Je ziet en onderkent kansen voor het bedrijf en grijpt verschillende kansen aan om de naamsbekendheid van het bedrijf te vergroten specifiek onder je nieuwe doelgroepen.</i></p> <p><b>Hulpmiddelen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Creative ideeën</li><li>- Bedrijf promoten, presenteren en realiseren</li><li>- Reclame</li></ul> <p><b>Resultaat: Een marketingstrategie met betrekking tot de potentiële nieuwe doelgroep(en) is geformuleerd.</b></p>
--	--