

Certificeerbare Eenheid Ondernemerschap , schooljaar 2011-2012

Overzicht van de Certificeerbare Eenheid Ondernemerschap

Werkprocessen van de CE Ondernemerschap	
CEO wp. 1	Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming
CEO wp. 2	Geeft de onderneming vorm
CEO wp. 3	Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming
CEO wp. 4	Bewaakt de financiële positie van de onderneming
CEO wp. 5	Positioneert en/of innoveert de onderneming
CEO wp. 6	Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten)
CEO wp. 7	Verwerft opdrachten/klanten, stelt offertes op en/of onderhandelt

CEO werkproces 1: Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming

Omschrijving	De ondernemer oriënteert zich op de markt, klant en concurrentie en onderzoekt de mogelijkheden voor een onderneming. Hij vormt zich een beeld van de doelgroep en de keuzes van de doelgroep. Hij gaat na hoe (bv. met samenwerking met anderen) en waarin een eigen onderneming kan slagen en wat bij hem past. Hiervoor reflecteert hij op zijn ondernemersvaardigheden, ondernemende houding en drijfveren en bepaalt eigen sterke en zwakke punten. Tot slot bepaalt hij de slagingskans van de onderneming, mogelijk door het maken van een SWOT-analyse, en neemt een besluit voor het wel of niet starten, continueren, groeien of krimpen van de onderneming.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> • Een realistisch beeld van de slagingskans en toekomst van de onderneming • Het (toekomst)beeld van de onderneming geeft richting aan vervolgstappen voor de onderneming 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Creëren en innoveren	<ul style="list-style-type: none"> • Vernieuwend en creatief handelen 	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> • gebruikt verschillende invalshoeken om te kijken naar de kansen van een onderneming, om zaken in een onderneming op te pakken of om oplossingen te vinden voor (mogelijke) knelpunten om zo de slagingskans en toekomst van de onderneming te vergroten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actiepunten Arbozorg formuleren • Concurrentie analyseren/bepalen • Informatieve teksten lezen • Kleinschalig marktonderzoek uitvoeren/interpreteren • Marketingstrategieën bepalen
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"> • De markt en de spelers daarin kennen • Kansen en mogelijkheden identificeren en creëren 	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> • vormt een duidelijk (toekomst)beeld van de eigen onderneming, zijn eigen ondernemende houding en de markt, klant en concurrentie, weet welke kant hij op wil met zijn onderneming met oog voor kansen en bedreigingen (kritische succesfactoren) van de onderneming, zodat de onderneming concreet kan worden vormgegeven. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marktgegevens verzamelen en gebruiken • Politieke, juridische, demografische en maatschappelijke ontwikkelingen verzamelen en duiden • Propositie bepalen • Samenwerkingsvormen kiezen/beoordelen • SWOT-analyse opstellen/analyse maken • Verslagen/rapportages maken, plannen/voorstellen opstellen

CEO werkproces 1: Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming

			<ul style="list-style-type: none"> • Wet- en regelgeving m.b.t. starten van een onderneming hanteren
--	--	--	---

CEO werkproces 2: Geeft de onderneming vorm

Omschrijving	De ondernemer schetst het (toekomst)beeld van de onderneming door aan te geven wat het aanbod en de doelgroep van de onderneming zijn. Op basis van dit beeld maakt hij keuzes hoe hij het aanbod aan de doelgroep aanbiedt (via een vast vestigingspunt en/of andere verkoopkanalen, inzet van marketing en promotie en tegen welke prijs). Hij maakt tevens juridische en financiële keuzes over o.a. de ondernemingsvorm, vergunningen (commerciële) samenwerking en/of (externe)deskundigheid. Hij inventariseert welke noodzakelijke (administratieve) handelingen nodig zijn en wat hij daarvoor moet doen. Hij beschrijft al deze zaken in een (ondernemings)plan of actualiseert een bestaand (ondernemings)plan op basis van deze zaken.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> • Er zijn duidelijke en beargumenteerde keuzes gemaakt voor de ondernemingsvorm • Met het plan (gemaakte keuzes) kan gericht gewerkt worden aan de onderneming 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"> • Afgewogen risico's nemen 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ziet de noodzaak om risico's in te schatten, weegt deze af en neemt weloverwogen risico's om kansen te grijpen (starten, innoveren, etc.), zodat de onderneming vorm kan krijgen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfsformule samenstellen • Commercieel-economische berekeningen uitvoeren • Concurrentie analyseren/bepalen • Consumentenprijs bepalen • Doelgroep analyseren/bepalen • Doelstellingen SMART formuleren • Informatie inwinnen over verzekeringen, vergunningen, etc. • Marketinginstrumenten beoordelen/kiezen • Ondernemingsvorm beoordelen/kiezen
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"> • De markt en de spelers daarin kennen • Kansen en mogelijkheden benutten 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • besteedt aandacht aan de ontwikkelingen in de markt en de wensen van de doelgroep, signaleert welke factoren de markt (kunnen) beïnvloeden, grijpt zakelijke kansen aan om op de wensen van de doelgroep aan te sluiten en vertaalt deze naar een plan voor de onderneming, zodat keuzes ten aanzien van de onderneming en doelgroep beargumenteerd zijn. 	
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"> • Financieel bewustzijn tonen 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kent de financiële zaken en risico's die voortvloeien uit de keuze voor een ondernemingsvorm, zodat een duidelijke en beargumenteerde keuze voor een ondernemingsvorm gemaakt wordt. 	

CEO werkproces 2: Geeft de onderneming vorm

			<ul style="list-style-type: none">• Samenwerkingsvormen kiezen/beoordelen• Verkoopformule samenstellen• Verslagen/rapportages maken, plannen/voorstellen opstellen• Wet- en regelgeving m.b.t. het exploiteren van een onderneming hanteren• Wet- en regelgeving m.b.t. starten van een onderneming hanteren
--	--	--	--

CEO werkproces 3: Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming

Omschrijving	De ondernemer onderzoekt en/of beoordeelt de noodzaak (in relatie tot kosten en opbrengsten) voor investeringen. Hij berekent hoeveel financiële middelen nodig zijn. Hij onderzoekt en neemt besluiten over financieringsmogelijkheden/financiers. Tot slot maakt hij een investeringsbegroting en/of financieringsplan (plan waarin zichtbaar wordt hoe het financiële gedeelte wordt geregeld). Aan de hand hiervan bespreekt hij de mogelijkheden met investeerders om van hen liquide middelen te verkrijgen.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> Het plan (de gemaakte keuzes) maakt inzichtelijk hoe het financiële gedeelte wordt geregeld. 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"> Financieel bewustzijn tonen Kostenbewust handelen 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> laat zien begrip te hebben van de financiële zaken die invloed hebben op de organisatie en wat de financiële consequenties zijn van keuzes en bekijkt mogelijkheden om kosten te reduceren bij het opstarten van of investeren in de onderneming, zodat verantwoorde financiële keuzes worden gemaakt. 	<ul style="list-style-type: none"> Financiële kengetallen beoordelen/berekenen Financieringsplan opstellen Interne en externe financieringsvormen beoordelen/kiezen Investeringsbegroting opstellen Wet- en regelgeving m.b.t. starten van een onderneming hanteren
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"> Beslissingen nemen Afgewogen risico's nemen Verantwoordelijkheid nemen voor eigen beslissingen en activiteiten 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> weegt (financiële) risico's, neemt weloverwogen beslissingen ten aanzien van investeringen, en neemt daar ook verantwoordelijkheid voor, zodat het (financiële) risico juist ingeschat is voor de ondernemer zelf en de onderneming. 	

CEO werkproces 4: Bewaakt de financiële positie van de onderneming			
Omschrijving	De ondernemer documenteert financiële gegevens/informatie. Hij analyseert (periodiek) de financiële informatie/ geldstromen (ontvangsten/uitgaven, opbrengsten/kosten) van de onderneming. Hij signaleert afwijkende gegevens en onderzoekt de oorzaak hiervan. Desgewenst vraagt hij extern advies over financiële kwesties. Hij levert tijdig de financiële gegevens aan bij relevante partijen, onder andere voor het samenstellen van de jaarrekening. Op basis van de balansen en jaarrekening maakt hij een inschatting van de financiële positie van de onderneming.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> • De financiële positie van de onderneming is juist en overzichtelijk in kaart gebracht. • Op basis van de financiële positie van de onderneming kunnen verantwoorde keuzes voor het voortbestaan van de onderneming gemaakt worden. 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Plannen en organiseren	<ul style="list-style-type: none"> • Mensen en middelen organiseren • Voortgang bewaken 	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> • zorgt dat financiële informatie continu beschikbaar is, verzamelt deze, regelt ondersteuning op financieel vlak en bewaakt voortdurend de financiële situatie van de onderneming op basis van (ontvangsten/uitgaven, opbrengsten/kosten) en onderneemt wanneer nodig actie, zodat financiële problemen voorkomen kunnen worden en de onderneming financieel gezond blijft. 	<ul style="list-style-type: none"> • Break-even-omzet bepalen • Budget bewaken • Budgetverschillen analyseren/berekenen • Financiële kengetallen berekenen
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"> • Financieel bewustzijn tonen 	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> • analyseert de financiële cijfers door het berekenen van financiële kengetallen en maakt keuzes op basis van de uitkomsten van deze kengetallen, zodat een duidelijk beeld ontstaat van de financiële positie van de onderneming. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gegevens financiële administratie aanleveren • Gegevens financiële administratie interpreteren • Informatie uitwisselen • Informatieve teksten lezen • Regels omzetbelasting toepassen • Veiligheidsmarge berekenen

CEO werkproces 5: Positioneert en/of innoveert de onderneming

Omschrijving	De ondernemer signaleert ontwikkelingen in de markt en vertaalt deze naar kansen voor de onderneming. Hij investeert tijd en middelen om verbeterpunten in de onderneming en bij zichzelf te signaleren en/of de onderneming of het aanbod daarvan te innoveren. Hij participeert in verschillende netwerken en/of neemt deel aan bijeenkomsten om ervaringen uit te wisselen, expertise te delen, opdrachten te verwerven en/of samenwerkingspartners te vinden. In deze bijeenkomsten creëert hij kansen om zichzelf en/of de onderneming te promoten of te profileren en zet middelen en/of actie in om naamsbekendheid te vergroten.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> • De positie van de onderneming wordt versterkt door reflectie, profilering/presentatie en/of innovatie. 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Creëren en innoveren	<ul style="list-style-type: none"> • Vernieuwend en creatief handelen • Verandering zoeken en introduceren 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Is constant op zoek naar mogelijkheden voor verbetering/(promotie)kansen voor de onderneming of ondernemende houding en onderneemt actie om verbeteringen door te voeren in de (eigen) onderneming. 	<ul style="list-style-type: none"> • Communicatiestrategie bepalen • Informatie uitwisselen • Informatieve teksten lezen • Marketingstrategie toepassen • Marktgegevens verzamelen en gebruiken
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"> • De markt en de spelers daarin kennen • Kansen en mogelijkheden benutten 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • reageert pro-actief op de markt, klanten en concurrenten, grijpt verschillende kansen aan om naamsbekendheid voor de onderneming te vergroten en gebruikt daarvoor verschillende kanalen, zoekt naar netwerken en samenwerkingsverbanden om zaken samen op te pakken, expertise te delen en te reflecteren op het (eigen) ondernemerschap, zodat deze acties leiden tot een sterkere positie van de onderneming. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persoonlijke presentatietechnieken inzetten • Politieke, juridische, demografische en maatschappelijke ontwikkelingen verzamelen en duiden • Relaties beoordelen/kiezen • Vormen van social media beoordelen/kiezen
Relaties bouwen en netwerken	<ul style="list-style-type: none"> • Relaties opbouwen met mensen • Relatienetwerk onderhouden en benutten 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ziet en grijpt kansen om met mensen in contact te komen, die van pas kunnen komen bij het starten of groeien van de onderneming (door van te leren, door gebruik te maken van expertise of middelen, etc.) en onderhoudt dit contact op verschillende wijzen, zodat een netwerk rondom de ondernemer en/of onderneming ontstaat. 	

CEO werkproces 6: Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten)			
Omschrijving	De ondernemer onderzoekt welke externe diensten en/of producten nodig zijn voor de onderneming en koopt/huurt op basis daarvan in. Hij inventariseert potentiële leveranciers, uitvoerders, partners, etc., vraagt offertes op, onderzoekt geschiktheid en betrouwbaarheid en maakt op basis van kwaliteit en prijs een keuze voor een geschikte partij. Desgewenst onderhandelt hij met derden over o.a. prijzen, kwaliteit en leveringsvoorwaarden. Hij maakt afspraken over prijs en kwaliteit en checkt deze gegevens in contracten. Hij berekent regelmatig de (financiële) consequenties van het zakendoen met derden en kijkt tijdig of de gemaakte afspraken nog actueel zijn.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> • De samenwerking met anderen is een meerwaarde voor de onderneming. • Gunstige voorwaarden (juiste prijs-kwaliteitverhouding) waar tegen producten/diensten afgenomen kunnen worden. 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"> • Kansen en mogelijkheden identificeren en creëren • Kansen en mogelijkheden benutten • Uitbouwen van de commerciële positie van de organisatie 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zoekt naar nieuwe zakelijke mogelijkheden (klanten, leveranciers, partners), vertaalt deze naar concrete acties en bouwt op deze wijze de commerciële positie van de onderneming uit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contracten lezen en beoordelen • Diensten-/productenpakket beoordelen/kiezen • Informatie uitwisselen • Informatieve teksten lezen • Kosten-/batenganalyse maken • Leveranciers/partners beoordelen/kiezen • Leverings-/betalingsvoorwaarden beoordelen • Onderhandelen over de prijs
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"> • Financieel bewustzijn tonen • Kostenbewust handelen 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • benoemt voor- en nadelen van samenwerking met diverse partijen, maakt steeds een afweging tussen de kosten en baten en onderzoekt regelmatig of de samenwerking nog bijdraagt aan de ondernemingsdoelstellingen, zodat afspraken up-to-date zijn en passen bij de ontwikkeling van de onderneming. 	

CEO werkproces 7: Verwerft opdrachten/klanten, stelt offertes op en/of onderhandelt

Omschrijving	De ondernemer informeert (potentiële) klanten over het aanbod van de onderneming, schat het potentieel van de klant in en bepaalt de vervolgstappen richting de (potentiële) klant. Hij doet een aanbod aan de klant op basis van de behoefte van de klant, klantenbinding en promotie van de onderneming. Wanneer nodig, beschrijft hij het aanbod in een offerte. Wanneer nodig onderhandelt hij met de klant over prijs en kwaliteit en bepaalt hij op basis van behoeftepeiling een hernieuwd aanbod aan de klant. Afhankelijk van de mogelijkheden komt hij met de klant de prijs overeen.		
Gewenst resultaat	<ul style="list-style-type: none"> Overeenstemming met de klant over de prijs en/of voorwaarden, waarbij rekening is gehouden met het de klant en het ondernemingsbelang. 		
Competentie	Component(en)	Prestatie-indicator	Vakkennis en vaardigheden
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"> Afgewogen risico's nemen 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> neemt weloverwogen risico's in de manier van het verwerven van klanten, het offren en het onderhandelingsproces, zodat recht wordt gedaan aan het belang van de klant en/of de onderneming. 	<ul style="list-style-type: none"> Algemene verkoopvoorwaarden toepassen Calculaties maken Contracten beoordelen/opstellen Formulieren invullen, berichten/advertenties/offertes/procedures opstellen, aantekeningen maken Informatie uitwisselen Klantpotentieel inschatten/beoordelen Leverings-/betalingsvoorwaarden beoordelen Offertes beoordelen/opstellen Onderhandelingstechnieken toepassen Uiteindelijke prijs bepalen
Overtuigen en beïnvloeden	<ul style="list-style-type: none"> Emoties aanspreken Ideeën en meningen naar voren brengen en onderbouwen Onderhandelen Overeenstemming nastreven 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> Gebruikt onderhandelingstechnieken en verschillende (verkoop)argumenten om de klant te beïnvloeden en tot overeenstemming te komen, zodat de klant akkoord gaat met het eindvoorstel van de onderhandeling. 	
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"> Kansen en mogelijkheden benutten 	<p>De ondernemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> signaleert kansen tijdens het contact met (potentiële) klanten en de onderhandeling om met een offerte en/of het eindvoorstel de klant aan zich te binden en/of een aantrekkelijk commercieel overeenstemming uit te onderhandelen, zodat het eindresultaat in het voordeel van de onderneming is. 	