



### MANAGEMENT LEIDINGGEVEN EN ORGANISEREN (MLO)

#### MLO 1: Het afdelingsplan

Dit projectboek bevat de Uitstroomtoets die gebruikt kan worden om werkprocessen af te toetsen, die horen bij niveau 4 van het kwalificatiedossier.

De competentieopdracht is het maken van een afdelingsplan. In deel B komt aan de orde:

- hoe je een doelstelling bepaalt;
- concrete verschillen tussen bedrijfsdoelstellingen (qua inhoud en termijn) en afdelingsdoelstellingen;
- verschillen in marketing- / promotionele / personeels- / financiële doelstellingen;
- het begrip "budget" uitgelegd in relatie tot het begrip "maximaal haalbaar / mag maximaal kosten...";
- hoe je aan de hand van gegevens op Digiplein kengetallen o.a. personele kostenbudgetten / begrotingen kunt "omrekenen".

#### MLO 2: Het Ondernemingsplan

Dit projectboek bevat de Uitstroomtoets die gebruikt kan worden om de kerntaak/kerntaken "leidinggeven en/of ondernemen" (niveau 4) af te toetsen. Deze Uitstroomtoets draait om het project Ondernemingsplan. De student leert, voor een startend bedrijf, een ondernemingsplan op te stellen. Een ander onderdeel binnen dit project, geeft de student de mogelijkheid de vaardigheden die noodzakelijk zijn voor zijn toekomstige rol als leidinggevende aan te tonen. Hierbij kan worden gedacht aan het houden van een werkoverleg / functioneringsgesprek en een beoordelingsgesprek. Verder kan de student zijn reflectievaardigheden gebruiken voor het maken van een reflectieverslag over de desbetreffende projectperiode, die hij/zij ook nog kan afsluiten met een mondelinge verdediging over het gehele project.



### Oefenbundels Management Vaardigheden

#### OMV 1: Oefenbundel management theorie

Dit is het werkboek dat de student voorbereidt op theorie-examens/toetsen niveau 4. Het boek bevat MC-vragen en casuïstiek op het gebied van:

- Marketing & Sales (MMS)
- Personeel & Organisatie MPO)
- Financiën & administratie: Bedrijfseconomie (MFA)
- Financiën & administratie: Bedrijfsadministratie (MFA)
- Facilitair & Recht (MFR)
- Afdelings- en ondernemingsplannen (MLO)

#### OMV 2: Oefenbundel management praktijk

Dit is het werkboek dat de student voorbereidt op praktijk-examens/toetsen niveau 4. Het boek ondersteunt in het oefenen met praktijkgerelateerde casuïstiek. Hierbij valt te denken aan rollenspellen in het kader van:

- het houden van functionerings- en beoordelingsgesprekken (MPO 0);
- het houden van een werkoverleg (MPO 0 en MPO 1);
- het houden van andere gesprekken in het kader van personeelsmanagement, zoals ziekteverzuim -, en exitgesprekken (MPO 1);
- het houden van sollicitatiegesprekken (MPO 2).

#### KGT: Kengetallenboek

Dit is het naslagwerk dat de student ondersteunt in het maken van opdrachten en plannen. De informatie is ook op Digiplein te vinden. Hierbij valt te denken aan de volgende gegevens:

- cijfers
- prijzen
- kengetallen
- bedrijfsvergelijkingen
- commerciële promotionele ideeën

### INLEIDING TOTAALOPZET ECONOMIE & MANAGEMENT

We hebben onze managementboeken (theoriewerkboeken) verdeeld in vier managementgebieden:

- commercie ofwel marketing & sales
- personeel ofwel personeel & organisatie
- algemeen (gebouwen)beheer ofwel facilitair & recht
- geldstromen ofwel financiën & administratie

In onderstaand schema zie je de diverse studiewerkboeken voor de vier managementgebieden:

MMS: Marketing & sales	MPO: Personeel & organisatie	MFR: Facilitair & recht	MFA: Financiën & Administratie
MMS 0 Introductie marketing & sales	MPO 0 Introductie personeel & organisatie	MFR 1 Recht, verzekeringen en belastingen	MFA 0 Introductie financiën & administratie
MMS 1 Marktonderzoek	MPO 1 Personeelsmanagement	MFR 2 Facilitair plan	MFA 1 Financiële administratie
MMS 2 Marketingmix	MPO 2 Werving & selectie		MFA 2 Kosten en opbrengsten
MMS 3 Promotieplan			MFA 3 Financiering
MMS 4 Sales (nieuw in 2012)			MFA 4A Computerboekhouden Exact Online
			MFA 4B Computerboekhouden Exact voor Windows

#### Algemeen:

- De 0-studiewerkboeken zijn bedoeld als:
  - introductie op de vervolgdelen;
  - niveaubepalende studiewerkboeken voor opleidingen op niveau 4; dit is vooral van toepassing bij scholen die hun opleidingen stapelen.
- Alle studiewerkboeken hebben competentieopdrachten (praktijktoetsen) waarbij studenten op werkprocesniveau getoetst worden.
- Alle boeken hebben:
  - toetsbeoordelingen met werkprocessen op Digiplein;
  - powerpoints per hoofdstuk (als leidraad voor lessen) die docenten zelf kunnen aanpassen;
  - voorbeeld-theorietoetsen met uitwerkingen (Word);
  - MC-vragen per hoofdstuk (diagnostisch) met uitwerkingen (Word);
  - uitgebreide handleidingen (Word);
  - digitale ondersteuning voor studenten via Digiplein.

De vier managementgebieden komen samen in de functies leidinggevende c.q. ondernemer: Hiervoor hebben we twee studiewerkboeken (vaak aangeboden aan het einde van de opleiding) ontwikkeld:

MLO: Leidinggeven & ondernemen	
MLO 1	Het afdelingsplan
MLO 2	Het ondernemingsplan

Ter voorbereiding op de theorie- en praktijkexamens hebben we drie oefenbundels ontwikkeld:

OMV: Oefenbundel Management Vaardigheden	
OMV 1	Oefenbundel management theorie
OMV 2	Oefenbundel management praktijk
KGT	Kengetallen

#### VOORBEELDIJDELING

Elke school bepaalt zijn eigen indeling. Hieronder is een mogelijke indeling weergegeven:

Leerjaar 1/2		Leerjaar 3/4	
MMS 0	MFA 0	MMS 1 en 2	MLO 1 en 2
MPO 0		MPO 1 en 2	KGT
		MFR 1 en 2	
		MFA 1 t/m 4	OMV 1 en 2

Op de volgende bladzijden worden de diverse studieboeken kort toegelicht.

### BESTAANDE EN NIEUWE STUDIEWERKBOEKEN

- Bovenstaande nieuwe boeken zijn voor alle opleidingen ingekleurd vanuit de vrijetijdsector.
- De bestaande (ECO, MKT, POR, FIN, OND) boeken zijn komend schooljaar nog gewoon leverbaar.
- Het theorie/werkboek POR 1 is opgenomen in LLB 3.



# ECONOMIE & MANAGEMENT



## MANAGEMENT, MARKETING & SALES (MMS)

De MMS-boekenserie is geschreven met als doel de student kennis te laten maken met:

- 1) de basistheorie over commercieel succesvol ondernemen;
- 2) begrippen uit het deelgebied Marketing & Sales;
- 3) de praktijk van het commercieel handelen.

### **MMS 0: Introductie Marketing & Sales**

Dit theorie/werkboek is een eerste kennismaking met Marketing en de daarbij behorende begrippen als Commercieel zijn, Bedrijfsformule en Marketinginstrumenten. Wat is een commerciële houding? Waarom moet je klantvriendelijk zijn? Wie wordt je doelgroep, welke kenmerken heeft deze? Welk product of welke dienst richt je op welke doelgroep?

### **MMS 1: Het Marketingnetwerk**

Dit theorie/werkboek behandelt het Marketingnetwerk. Wat houdt het Marketingnetwerk in? Wat is de plaats van de onderneming binnen dit geheel? Hebben de netwerkgroepen invloed op het bedrijf? Verder wordt er aandacht besteed aan doelgroeporiëntatie en -segmentatie. Hoe ga je je doelgroep bewerken en wat verwacht je er uiteindelijk aan te verdienen?

### **MMS 2: De Marketinginstrumenten**

Dit theorie/werkboek gaat dieper in op de Marketinginstrumenten: Product, Prijs, Promotie, Plaats en Personeel. Door deze theoretische verdieping wordt het "marketing denken" ontwikkeld. Verder bevat dit boek een stappenplan om in eerste instantie een algemeen plan en later een Marketingplan op te kunnen stellen. Hierbij wordt het aangeleerde "marketing denken" uiteraard gebruikt! Waar zijn de toekomstige klanten te vinden? Hoe kun je de markt naar je toe trekken? Hoe kun je het marktaandeel vergroten? Wat vindt men van de verkoopprijs? Dit zijn enkele vragen waarop een marketingplan antwoord geeft.

### **MMS 3: PR / Promotie / Communicatie**

Dit theorie/werkboek is gericht op Externe Communicatie. Met andere woorden: hoe kan een bedrijf positief en effectief naar buiten communiceren? Wat is het doel van een communicatieplan? Uit welke onderdelen bestaat deze én hoe stel je deze op?

### **MMS 4: Sales**

Dit theorie/werkboek is gericht op salesactiviteiten. Hoe kan een bedrijf de doelgroep aanzetten tot koop? (Vanaf 2012)

## MANAGEMENT, PERSONEEL & ORGANISATIE (MPO)

Deze boekenserie is geschreven met als doel de student kennis te laten maken met:

- 1) de basistheorie over hoe een bedrijf zijn personeel organiseert;
- 2) de praktijk van het leidinggeven en de vaardigheden die je daarbij nodig hebt.

### **MPO 0: Introductie Personeel & Organisatie**

Dit boek geeft de student een eerste kennismaking met zijn/haar plaats als werknemer in een bedrijf. Waar krijg je zoal mee te maken? Denk hierbij aan: de functie met functiebeschrijving, een werkplek, Arbo, gespreksvormen.

### **MPO 1: Personeelsmanagement**

Dit boek is een theorie/werkboek dat in gaat op het begrip Personeelsmanagement, Personeelsbeleid en hoe een Personeelsplan tot stand komt. De drie peilers van personeelsmanagement worden besproken, te weten: personeelsbeheer, personeelswerk en personeelsontwikkeling. Andere vragen die aan bod komen, zijn: hoe houd je een werkoverleg, functioneringsgesprek of beoordelingsgesprek? En waarvoor dienen zij eigenlijk?

### **MPO 2: Werving & selectie**

Dit boek is een theorie/werkboek dat in gaat op de Werving & Selectie procedure van nieuwe medewerkers. Het boek behandelt stap voor stap het proces; vanaf het signaleren van personeelsbehoefte tot aan het aannemen en inwerken van nieuw personeel.



## MANAGEMENT, FINANCIËN & ADMINISTRATIE (MFA)

Deze boekenserie is geschreven met als doel de student kennis te laten maken met:

- 1) de basistheorie over het opzetten van een eenvoudige administratie;
- 2) hoe een bedrijf zijn kostprijs en verkoopprijs kan bepalen en het beheren van de daaruit voortvloeiende omzet, afzet en winstgegevens;
- 3) het begrip balans, en hoe je hier (voor het bedrijf) interessante gegevens uit kunt aflezen.

### **MFA 0: Introductie Financiën & Administratie**

Dit boek geeft een eerste kennismaking met de bedrijfseconomische en bedrijfsadministratieve begrippen die gebruikt gaan worden in deze serie. De inkomende en uitgaande geldstromen van een bedrijf worden besproken en deze dienen te worden verwerkt in het inkoopboek, verkoopboek, bankboek en kasboek. Dit zijn namelijk de hulpmiddelen om te leren bepalen hoeveel geld er in een bedrijf in een bepaalde periode is bijgekomen en hoeveel geld er is uitgegeven. Belangrijk is dat de student hiervan de oorza(a)k(en) leert vinden.

### **MFA 1: Financiële administratie**

Dit boek is een theorie/werkboek dat in gaat op het begrip "financiële administratie". Er wordt stap voor stap uitgelegd hoe je een administratie op kunt zetten. Dit wordt gedaan aan de hand van de inkomende en uitgaande geldstromen. Begrippen als Journaalposten, Grootboekrekeningen, Kolommenbalans en Netto winst (of verlies) worden besproken en indien van toepassing ook berekend. Aan het eind van dit boek kan de student zelf bepalen of een bedrijf geld verdient heeft en hoeveel geld er dan in het "spaarpotje" is bijgekomen.

### **MFA 2: Kosten en opbrengsten**

Dit boek is een theorie/werkboek dat in gaat op het bepalen van de kostprijs én de verkoopprijs van een product of dienst. Als later ook het aantal (verwachte) verkopen bekend is, kan worden berekend wat de (verwachte) winst is die het bedrijf kan behalen. Aan de hand van de Exploitatiebegroting worden, stap voor stap, de verschillende kosten die een bedrijf heeft, uitgelegd.

### **MFA 3: Investerings en financieringen**

Dit boek is een theorie/werkboek waarin de balans centraal staat. Wat gebeurt er met de balans van een bedrijf als er een nieuw pand wordt aangekocht (=investeren)? Is er dan nog een financiële buffer? Moet daarvoor een lening worden afgesloten? Wat kost lenen? Dit soort vragen komen aan bod.

### **MFA 4a/b: Computerboekhouden**

**MFA 4a:** Exact Online (de 90-dagen licentie is ook via ons verkrijgbaar onder de titel: DIG EOL)

**MFA 4b:** Exact voor windows (netwerkversie 3.2)

In beide praktijkboeken wordt het computerboekhouden stap voor stap uitgelegd. Het geeft het boek MFA 1 in de praktijk weer.



## MANAGEMENT, FACILITAIR EN RECHT (MFR)

De MFR-serie is geschreven met als doel de student kennis te laten maken met de basistheorie van facilitair, recht en regelgeving.

### **MFR 1: Recht, verzekeringen en belastingen**

Het studiewerkboek MFR 1 behandelt drie hoofdonderwerpen:

**Recht:** Waar krijg je als (startend) bedrijf mee te maken?

Hierbij valt te denken aan: de keuze van een rechtsvorm, de keuze van een vestigingsplaats, naam en merk, personeel aannemen en het afsluiten van overeenkomsten.

**Verzekeringen:** Welke verzekeringen heb je minimaal nodig?

En welke rechten en plichten vloeien hieruit voort?

**Belastingen:** Welke verschillende belastingen zijn er in de praktijk? We kennen allemaal de loonbelasting en de Belasting Toegevoegde Waarde (BTW). Maar een bedrijf krijgt bijvoorbeeld ook te maken met motorrijtuigenbelasting of onroerendezaakbelasting.

### **MFR 2: Facilitair Plan**

Het studiewerkboek MFR 2 is geschreven om een facilitair plan op te stellen voor een afdeling/bedrijf. Het bevat de volgende onderwerpen:

- 1) huisvesting
- 2) veiligheid en duurzaamheid (ARBO, brand, inbraak, overval en milieu)
- 3) onderhoud en schoonmaak