

INTRODUCTIE/PRAKTIJKOPDRACHT MBO ONDERNEMERSCHAP	11
HOOFDSTUK 1-2-3 VAN ORIËNTATIE ONDERNEMERSCHAP NAAR MBO-ONDERNEMERSCHAP	13

DEEL A ONDERNEMINGSPLAN (VERVOLG)

HOOFDSTUK 4	PERSONEELSPLAN	17
4.1.	Inleiding	17
4.2.	Personeelsbehoefte: werkzaamheden, taken, functies	17
4.3.	Werving	22
4.4.	Selectie	26
4.5.	Aanname	33
4.6.	Werkrooster	38
4.7.	Personeelsontwikkeling (motivatie/employability)	41
4.8.	Personeelsbudget	43
4.9.	Begrippen	45
HOOFDSTUK 5	FACILITAIR PLAN	47
5.1.	Inleiding	47
5.2.	Huisvesting en inventaris	48
5.3.	Software en abonnementen	54
5.4.	Schoonmaak en onderhoud	57
5.5.	Veiligheid	63
5.6.	Milieu	69
5.7.	Persoonlijke verzekeringen	71
5.8.	Bedrijfsverzekeringen	75
5.9.	Investeringsbegroting en kostenoverzicht facilitair plan	76
5.10.	Begrippen	77
HOOFDSTUK 6	FINANCIEEL PLAN	79
6.1.	Inleiding	79
6.2.	De openingsbalans	80
6.3.	Toelichting openingsbalans	85
6.4.	Kengetallen balans	86
6.5.	Exploitatiebegroting	90
6.6.	Toelichting exploitatiebegroting	97
6.7.	Kengetallen exploitatiebegroting	98
6.8.	Liquiditeitsbegroting	105
6.9.	Begrippen	118

DEEL B ONDERNEMEN EN VERKOOP

HOOFDSTUK 7	PROMOTIE EN PRESENTATIE: HUISSTIJL	123
7.1.	Inleiding	123
7.2.	Het begrip huisstijl	123
7.3.	Eisen van huisstijl	124
7.4.	Een voorbeeld van huisstijl	125
7.5.	Huisstijlelementen	126
7.6.	Huisstijldragers	138
7.7.	Begrippen	142

HOOFDSTUK	8	PROMOTIE EN PRESENTATIE: HET PLAN	143
	8.1.	Inleiding	143
	8.2.	Marketing en promotie	143
	8.3.	Het promotieplan	146
	8.4.	De situatieschets ofwel SWOT-analyse	147
	8.5.	De doelstelling (wat wil je bereiken?)	149
	8.6.	De strategische boodschap	153
	8.7.	De middelen	155
	8.8.	Actieplan	157
	8.9.	De evaluatie	158
	8.10.	Begrippen	161
HOOFDSTUK	9	KLANTENWERVING VIA PERSOONLIJKE VERKOOP	163
	9.1.	Inleiding	163
	9.2.	Persoonlijke verkoop	163
	9.3.	Het koopbeslissingsproces	164
	9.4.	Het verkoopgesprek	165
	9.5.	Technieken bij een verkoopgesprek	168
	9.6.	Verkoopofferte	170
	9.7.	Begrippen	176
DEEL C		ONDERNEMEN EN INKOOP/ADMINISTRATIE	
HOOFDSTUK	10	INKOPEN	179
	10.1.	Inleiding	179
	10.2.	Inkopen en bestellen	179
	10.3.	Inkoopbeleid	180
	10.4.	Het inkoopproces	182
	10.5.	Samenvatting	194
	10.6.	Opdrachten	195
	10.7.	Begrippen	204
	10.8.	Eindopdracht	205
HOOFDSTUK	11	ADMINISTRATIE	211