

INHOUDSOPGAVE

BLZ

PERIODE 1

HOOFDSTUK	1	INLEIDING MARKETING	15
	1.1.	Inleiding	15
	1.2.	Doelstellingen	15
	1.3.	Begrip marketing	15
	1.4.	Aandachtspunten binnen de marketing	16
	1.5.	DESTEP	18
	1.6.	Het marketingnetwerk	21
	1.7.	De marketinginstrumenten	24
	1.8.	De bedrijfsformule	27
	1.9.	Voorbeeld bedrijfsformule	30
	1.10.	Begrippen	31
	1.11.	Herhalingsopdracht	32
	1.12.	Eindopdrachten	33
HOOFDSTUK	2	HET OPERATIONEEL MARKETINGPLAN	35
	2.1.	Inleiding	35
	2.2.	Doelstellingen	35
	2.3.	Fase 1: Onderzoek en analyse	35
	2.4.	Fase 2: Voorstel	45
	2.5.	Fase 3: De uitwerking	50
	2.6.	Fase 4: De evaluatie	53
	2.7.	Begrippen	54
	2.8.	Eindopdrachten	55
HOOFDSTUK	3	PRODUCTONTWIKKELING TLH-PRODUCTEN	57
	3.1.	Inleiding	57
	3.2.	Doelstellingen	57
	3.3.	De doelgroep en marktsegmentatie	58
	3.4.	Assortiment voor travel, leisure, hospitality (TLH)	68
	3.5.	Productontwikkeling van arrangementen	75
	3.6.	Prijsbepaling	81
	3.7.	Begrippen	91
	3.8.	Herhalingsopdracht	92
	3.9.	Caseopdracht	92
	3.10.	Praktijkopdracht	94
HOOFDSTUK	4	WETTEN, CODES EN RECHTEN	95
	4.1.	Inleiding	95
	4.2.	Doelstellingen	95
	4.3.	Warenwet	95
	4.4.	Wet op de productaansprakelijkheid	96
	4.5.	Intellectueel eigendomsrecht	98
	4.6.	Autoriteit consument en markt	107
	4.7.	Wet oneerlijke handelspraktijken	109
	4.8.	Contractenrecht	111
	4.9.	Begrippen	112
	4.10.	Eindopdracht	113

HOOFDSTUK	5	DE START OF UITBREIDING VAN EEN BEDRIJF	115
	5.1.	Inleiding	115
	5.2.	De Kamer van Koophandel en de belastingdienst	115
	5.3.	De Handelsnaamwet, het merkenrecht en de domeinnaam	117
	5.4.	De rechtsvorm	119
	5.5.	De sociale zekerheid	122
	5.6.	Overige verplichtingen	123
 PERIODE 2			
HOOFDSTUK	6	INKOOP, VERKOOP EN BTW	127
	6.1.	Inleiding	127
	6.2.	Doelstellingen	127
	6.3.	Inkoop, verkoop en BTW	128
	6.4.	Belastingen en BTW	129
	6.5.	De BTW berekening	130
	6.6.	De afdracht van de BTW	137
	6.7.	Samenvatting en begrippen	141
	6.8.	Opdrachten	142
	6.9.	Eindopdracht	147
HOOFDSTUK	7	INKOOPPRIJS EN VERKOOPPRIJS	149
	7.1.	Inleiding	149
	7.2.	Doelstellingen	149
	7.3.	Inkoopprijs, inkoopfactuurprijs, netto verkoopprijs en bruto verkoopprijs (= consumentenprijs)	149
	7.4.	Brutowinstopslag en brutowinstmarge: de (netto) verkoopprijs	152
	7.5.	Van inkoop- naar verkoopprijs	156
	7.6.	Samenvatting en begrippen	158
	7.7.	Opdrachten	159
	7.8.	Eindopdrachten	169
HOOFDSTUK	8	OMZET, IWO EN BRUTOWINST	173
	8.1.	Inleiding	173
	8.2.	Doelstellingen	173
	8.3.	Afzet en omzet	173
	8.4.	Afzet en IWO	175
	8.5.	Omzet, IWO en brutowinst	176
	8.6.	Samenvatting en begrippen	177
	8.7.	Opdrachten	178
	8.8.	Eindopdrachten	180
HOOFDSTUK	9	PRIJSBEREKENING BIJ ARRANGEMENTEN	183
	9.1.	Inleiding	183
	9.2.	Doelstellingen	183
	9.3.	Prijsberekening bij arrangementen	183
	9.4.	BTW-berekening bij arrangementen in de reiswereld	187
	9.5.	Samenvatting en begrippen	189
	9.6.	Opdrachten	190
	9.7.	Eindopdracht	191

HOOFDSTUK	10	PLAATS	193
	10.1.	Inleiding	193
	10.2.	Doelstellingen	193
	10.3.	Verkrijgbaarheid	193
	10.4.	Distributiekkanalen	196
	10.5.	Distributiekkanalen en bedrijfskolom	210
	10.6.	Distributie-intensiteit	215
	10.7.	Distributiekenngetallen	216
	10.8.	Vestigingsplaats of locatie	220
	10.9.	Inrichting: exterieur en interieur	222
	10.10.	Begrippen	223
	10.11.	Eindopdracht	225
 PERIODE 3			
HOOFDSTUK	11	IK EN HET BEDRIJF	229
	11.1.	Inleiding	229
HOOFDSTUK	12	DE INTERNE ORGANISATIE	233
	12.1.	Inleiding	233
	12.2.	Werkverdeling	233
	12.3.	Schematische werkverdeling	236
HOOFDSTUK	13	DE FUNCTIEBESCHRIJVING	243
	13.1.	Inleiding	243
	13.2.	De functie	244
	13.3.	De functiebeschrijving	248
	13.4.	Het plannen van werkzaamheden	252
	13.5.	De prioriteitenmatrix van Dwight D. Eisenhower	253
HOOFDSTUK	14	INLEIDING PERSONEELSMANAGEMENT	257
	14.1.	Inleiding	257
	14.2.	Managen: organiseren en leidinggeven	258
	14.3.	Het managementproces	258
	14.4.	Personeelsmanagement	260
	14.5.	Begrippen rondom personeelsmanagement	262
HOOFDSTUK	15	DE ORGANISATIE VAN HET BEDRIJF	267
	15.1.	Inleiding	267
	15.2.	De niveaus van het management	267
	15.3.	De plaats van het management	270
	15.4.	Invloeden van buiten het bedrijf	274
HOOFDSTUK	16	DE ORGANISATIE VAN HET PERSONEEL	277
	16.1.	Inleiding	277
	16.2.	Het opleidingsniveau van het personeel: de kwalitatieve behoefte	278
	16.3.	Het aantal medewerkers: de kwantitatieve behoefte	282
	16.4.	Personeelsbeheer: verzuim, verlof, verloop	284
	16.5.	Verzuim	285
	16.6.	Verlof	293
	16.7.	Verloop	295
	16.8.	Het opstellen van dienstroosters	297

HOOFDSTUK	17	INPLANNEN VAN HET PERSONEEL	303
	17.1.	Inleiding	303
	17.2.	De eindopdracht	303
	17.3.	De deelopdrachten	303
HOOFDSTUK	18	PERSONELE KOSTEN	313
	18.1.	Inleiding	313
	18.2.	Doelstellingen	313
	18.3.	Lonen	314
	18.4.	Bruto minimum (jeugd)loon	314
	18.5.	Nettoloon werknemer	315
	18.6.	Bruto-brutoloon werkgever	318
	18.7.	Van loonkosten naar personeelskosten	320
	18.8.	Exploitatiebegroting	320
	18.9.	Samenvatting en begrippen	321
	18.10.	Opdrachten	323
	18.11.	Eindopdrachten	329