

Inhoudsopgave

BLZ

Deel A - Theorie en verwerking

Hoofdstuk 0 Geeft tactische input voor het vestigingsbeleid	13
0.1 Inleiding	13
0.2 Doelstellingen	13
0.3 Wat is een groothandel?	14
0.4 Een groothandel in de keten	14
0.5 Soorten groothandelsfuncties	16
0.6 Organisatie	18
0.7 Ontwikkelingen	20
0.8 Rollen van de junior manager groothandel	21
0.9 Begrippen	22
0.10 Eindopdrachten	23
 Hoofdstuk 1 Vertaalt trends en ontwikkelingen naar groeimogelijkheden voor de vestiging (W1)	 27
1.1 Inleiding	27
1.2 Doelstellingen	27
1.3 Trends en ontwikkelingen binnen de groothandel	27
1.4 Wat hebben verkoopcijfers, klantenwensen en concurrentiepositie met elkaar gemeen?	29
1.5 Van trends en ontwikkelingen naar groeimogelijkheden	30
1.6 Begrippen	31
1.7 Eindopdracht	32
 Hoofdstuk 2 Levert input voor een vestigingsplan (W2)	 33
2.1 Inleiding	33
2.2 Doelstellingen	33
2.3 Verbeter de prestaties van de vestiging	33
2.4 Begrippen	39
2.5 Eindopdracht	41
 Hoofdstuk 3 Bewaakt een omzet- en kostenplan (W3)	 43
3.1 Inleiding	43
3.2 Doelstellingen	43
3.3 Balans	43
3.4 Winst- en verliesrekening	46
3.5 Financiële kengetallen	48
3.6 Exploitatiebegroting	52
3.7 Het exploitatiebudget	53
3.8 Analyses en verbetervoorstellen	62
3.9 Prognose	67
3.10 Investerings	83
3.11 Rendement	84
3.12 Begrippen	85
3.13 Eindopdrachten	86

Hoofdstuk 4 Presenteert en profileert de vestiging in netwerken (W4)	93
4.1 Inleiding	93
4.2 Doelstellingen	93
4.3 Relatienetwerken	93
4.4 Netwerk Waarde Model	94
4.5 LinkedIn netwerk	96
4.6 Beurzen, seminars en webinars	98
4.7 Begrippen	100
4.8 Eindopdracht	101

Deel B - Praktijkopdrachten

Praktijkopdracht 1A	Vorbereiding SPORT	105
Praktijkopdracht 1B	Eindopdracht SPORT	109
Praktijkopdracht 2	Contextvrije BPV-opdracht	111

Deel C - Vaardigheidsopdrachten

Vaardigheidsopdracht 1 Feedback geven en ontvangen	123
---	------------