



Sarphati | Commercie

Nieuw leermiddelenaanbod geschikt voor uitdagend onderwijs



Sarphati[®]
COMMERCE

Voorbereid op het werk binnen de Commercie van nu en morgen

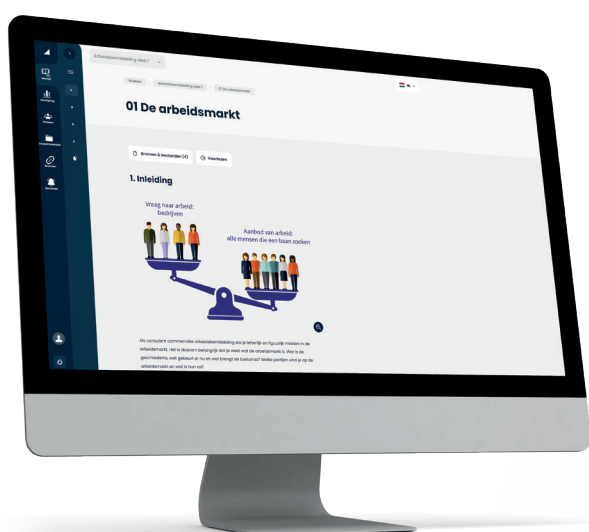
Sarphati | Commercie biedt uitdagende leermiddelen voor de toekomstige medewerker binnen de Commerciële dienstverlening. Werken binnen de Commercie leer je door te doen en te ervaren. Met deze leermiddelen ondersteunen wij jou als docent in het opleiden van werknemers voor een commercieel beroep! We nemen je graag mee in de opzet hiervan.

Leermiddelen Sarphati | Commercie:

Er is materiaal beschikbaar voor de niveaus 3 en 4. Deze materialen zijn 100% gebaseerd op de bijbehorende kwalificatiedossiers en afgestemd op de beschikbare examens. De volgende 18 combipakketten* (boek en digitale omgeving), inclusief Opdrachtgestuurd onderwijs, zijn voor de verschillende profielen beschikbaar:

- Inspelen op de customer journey
- Marketing en communicatie verzorgen
- Commerciële calculaties deel 1
- Commerciële calculaties deel 2
- Het verkooptraject
- Marketing voor commercie
- Sales
- Arbeidsbemiddeling deel 1
- Arbeidsbemiddeling deel 2
- Financieel management deel 1
- Financieel management deel 2
- E-commerce en online marketing deel 1
- E-commerce en online marketing deel 2
- Webcontent
- Accountmanagement
- Groothandelsmanagement deel 1
- Groothandelsmanagement deel 2
- Internationale handel

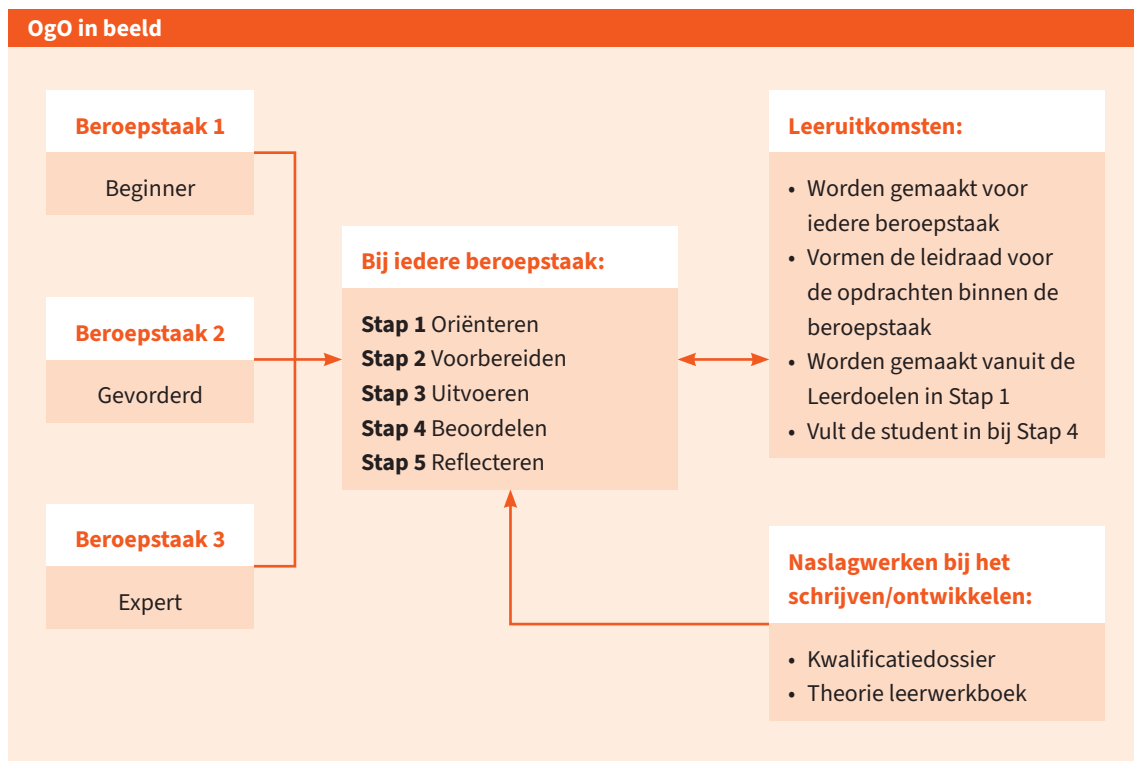
*Uitsluitend digitaal werken is ook mogelijk



Opdrachtgestuurd Onderwijs

Een opleiding die de student voorbereidt op een veranderende arbeidsmarkt, dat is onze missie! Onderzoek en ervaring wijzen uit dat leren in een beroepscontext leuker én effectiever is. Hiervoor hebben wij het concept Opdrachtgestuurd Onderwijs (OgO) ontwikkeld met (integrale) beroepstaken waarin studenten werken aan uitdagende opdrachten in de context van hun toekomstige beroep.

Aan de 18 uitgaven, waarin theorie en een veelvoud aan opdrachten zijn opgenomen, zijn 27 OgO-thema's digitaal gekoppeld. OgO staat voor Opdrachtgestuurd Onderwijs. Een OgO-thema is opgebouwd uit drie beroepstaken en bestaat altijd uit drie niveaus: beginner, gevorderd en expert. De thema's zijn flexibel inzetbaar. De casuïstiek is tot stand gekomen met medewerking van ondernemers met hart voor het commercie-onderwijs.



WAAROM KIEZEN VOOR SARPHATI | COMMERCIE?

- 100% kwalificatiedossier dekkend en afgestemd op ESS/SPL examentermen
- Beroepspraktijk staat centraal
- Zowel digitaal als op papier werken is mogelijk
- Opdrachtgestuurd
- Uitgebreid aanbod aan beroepstaken.

Thema's en beroepstaken

Leren door doen en ervaren
OGO-thema's

SWOT-analyse maken

Trends en ontwikkelingen in kaart brengen

Markt verkennen

MARKTPOSITIE EN TRENDS

Presenteren van de positionering

Positioneren van het aanbod

Inkopen

LOGISTIEK EN MARKETING

Aansluiten bij de klantreis

Merkidentiteit

Klantreis in kaart brengen

KLANTREIS

Online afnemersgedrag

Content voor promotie

Webcare

E-COMMERCE

Offerte uitbrengen

Verkooppresentatie en -gesprek

Klantgegevens verzamelen en acquireren

VERKOOPTRAJECT

Uitlevering en orderbewaking

Orderinvoer

Verkoopovereenkomst

ORDERTRAJECT

Eigen onderneming profileren

Klanttevredenheid peilen en verbeteren

Commerciële kansen

IMAGO EN KLANTTEVREDENHEID

Markktengetallen en trends

Verkoopactie voorbereiden

Kostprijs en verkoopprijs

CALCULEREN

Verkoopgesprek

Prognose opstellen

Accounts analyseren

ACCOUNTANALYSE

Uitvoering en evaluatie

Accountplan opstellen

Begroten

ACCOUNTPLAN

Bewaakt voortgang accountplan

Accountplan opstellen

Analyseert accounts

ACCOUNTMANAGEMENT

IMPORT- OF EXPORTPLAN OPSTELLEN

Import- of exportmarkten kiezen

SWOT-analyse uitvoeren

PLANNING

Usability

Retourproces

Dropshipping

EEN PLATFORM INRICHTEN

Selecteert leveranciers

Onderzoekt import- of exportmogelijkheden

Presenteert de onderneming in internationale netwerken

COMMERCIËLE MOGELIJKHEDEN

Verbetervoorstellen logistiek

Ziet toe op het logistieke proces

Voorraadbeheer

LOGISTIEK

Campagne voor productlancering

Posten in social media

Bloggen

ONLINE CONTENT

Webcare

Contentkalender

Professioneel relatienetwerk

ONLINE MARKETING

Coacht en ondersteunt collega's

Operationele werkplanning

Brengt benodigde in-, door- of uitstroom van personeel in kaart

PERSONEELSZAKEN

Presenteert de kandidaat aan de werkgever

Verzorgt intake en koppelt kandidaten

Werft kandidaten

WERFT EN MATCHT KANDIDATEN

Netwerken op een event

Online netwerken

Netwerk in kaart brengen

RELATIEMANAGEMENT

Verzorgt de administratie van het uitzendproces

Informeert en adviseert flexwerkers/opdrachtgevers

Informeert en begeleidt kandidaten bij sollicitatie

ONDERSTEUNT HET PLAATSINGSPROCES

Evalueert promotie

Profileert de vestiging

Presenteert de vestiging en zichzelf

PROMOTIE

Google Ads

Zoekwoordenonderzoek

SEO verbeteren

VINDBAARHEID VAN EEN KANAAL

Evalueert uitgevoerde promotie

Stelt een promotieplan op

Accountanalyse en advies

ANALYSEERT ACCOUNTS EN VERZORGT PROMOTIE

Monitort zendingen en stuurt bij

Controleert import-/ exportdocumenten

Verzorgt import-/ exportdocumenten

ORDERPROCES EN LOGISTIEK

Onderneemt actie n.a.v. info die aftersales oplevert

Voert aftersales uit

Werft opdrachtgevers

ACQUIREERT OPDRACHTEN

Omzet- en kostenplan

Businessplan

Groeimogelijkheden in kaart brengen

VESTIGINGSPLANNING

Lerend kwalificeren

Op dit moment zijn er landelijk ontwikkelingen op het gebied van examineren. Een dergelijke ontwikkeling is 'lerend kwalificeren' (voorheen Anders verantwoord diplomeren).

Lerend kwalificeren houdt in dat er flexibiliteit wordt geboden in de manier waarop studenten kunnen laten zien de werkprocessen te beheersen. Het is een manier van examineren waarbij de strikte scheiding tussen formatief en summatief verdwijnt. De student kan allerlei bewijsstukken indienen om zijn bekwaamheid aan te tonen. Dit bevordert diversiteit en sluit beter aan bij de persoon in relatie tot zijn/ haar onderneming.

Denk naast bovengenoemde examenvormen bijvoorbeeld aan bewijsstukken die aantonen dat relevante ervaring is opgedaan tijdens stages, vrijwilligerswerk of werkzaamheden in het vakgebied. De zes opleidingen binnen Commercie lenen zich voor deze manier van examineren. Je kunt namelijk de reis van de student als beginnend commercieel werknemer aan de hand van de bewijsstukken volgen. De verschillende OgO's, en dan uitgewerkt en uitgevoerd door de student, passen uitstekend binnen dit nieuwe regiem van beoordelen. Toets de mogelijkheden en voorwaarden altijd eerst bij de examencommissie. Doe hier uw voordeel mee.

Didactiek

De didactische uitgangspunten van Sarphati | Commercie en van OgO zijn: Body of Knowledge and Skills, Peer coaching, Cyclisch leren (Kolb) en het 4C/ID-model.

Digitaal & modulair

Sarphati | Commercie wordt volledig digitaal aangeboden. De methode bestaat uit 27 online thema's die onafhankelijk van elkaar te doorlopen zijn.

Beroepstaken

De beroepstaken sluiten aan op de actuele beroepspraktijk, nieuwste kwalificatiedossiers en de examens.

LEREN DOOR DOEN

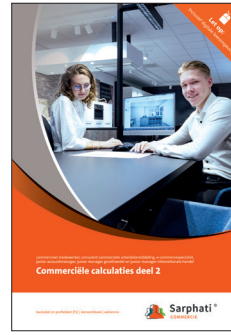
Met OgO draait alles om de dagelijkse praktijk.

Onze leermiddelen helpen om studenten klaar te stomen voor de arbeidsmarkt van morgen.

Service documenten

In drie aparte documenten, Service document opzet leermiddelen Commercie - Service document OgO-grid Sarphati Commercie en Examenverantwoording leermiddelen ESS/SPL wordt de samenhang tussen de verschillende leermiddelen verantwoord.

Het is mogelijk de opleiding, op basis van de beschikbare leermiddelen, volgens verschillende scenario's in te richten. Onze educatief adviseur komt graag bij je langs om daarover te sparren. Vraag ernaar, net als het opvragen van de drie service documenten.



Titellijst Sarphati | Commercie

Combipakketten inclusief OgO-thema's



| Commercieel medewerker (P1) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Inspelen op de customer journey* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Logistiek & marketing, Klantreis, Imago & klanttevredenheid, Calculeren en Vestigingsplanning | 9789037264463 | € 65,00 |
| Marketing en communicatie verzorgen* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Logistiek & marketing, Klantreis, E-commerce, Imago & klanttevredenheid en Online marketing | 9789037264470 | € 65,00 |
| Commerciële calculaties deel 1* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Imago & klanttevredenheid, Accountanalyse en Accountmanagement | 9789037264500 | € 35,00 |
| Commerciële calculaties deel 2* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Calculeren en Accountplan | 9789037266535 | € 35,00 |
| Het verkooptraject combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & Logistiek | 9789037264487 | € 65,00 |

| Consulent commerciële arbeidsbemiddeling (P2) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Inspelen op de customer journey* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Logistiek & marketing, Klantreis, Imago & klanttevredenheid, Calculeren en Vestigingsplanning | 9789037264463 | € 65,00 |
| Marketing en communicatie verzorgen* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Logistiek & marketing, Klantreis, E-commerce, Imago & klanttevredenheid en Online marketing | 9789037264470 | € 65,00 |
| Commerciële calculaties deel 1* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Imago & klanttevredenheid, Accountanalyse en Accountmanagement | 9789037264500 | € 35,00 |
| Commerciële calculaties deel 2* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Calculeren en Accountplan | 9789037266535 | € 35,00 |
| Marketing voor commercie** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037264517 | € 65,00 |
| Sales** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037266566 | € 65,00 |
| Financieel management deel 1** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning | 9789037266542 | € 65,00 |
| Arbeidsbemiddeling deel 1 combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Werft & matcht kandidaten, Ondersteunt het plaatsingsproces en Acquireert opdrachten | 9789037264562 | € 65,00 |
| Arbeidsbemiddeling deel 2 combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Werft & matcht kandidaten, Ondersteunt het plaatsingsproces, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037266573 | € 65,00 |

Titellijst Sarphati | Commercie

Combipakketten inclusief OgO-thema's



| E-commercespecialist (P3) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Inspelen op de customer journey* combipakket <i>Inclusief OgO's: Marktpositie & trends, Logistiek & marketing, Klantreis, Imago & klanttevredenheid, Calculeren en Vestigingsplanning</i> | 9789037264463 | € 65,00 |
| Marketing en communicatie verzorgen* combipakket <i>Inclusief OgO's: Logistiek & marketing, Klantreis, E-commerce, Imago & klanttevredenheid en Online marketing</i> | 9789037264470 | € 65,00 |
| Commerciële calculaties deel 1* combipakket <i>Inclusief OgO's: Marktpositie & trends, Imago & klanttevredenheid, Accountanalyse en Accountmanagement</i> | 9789037264500 | € 35,00 |
| Commerciële calculaties deel 2* combipakket <i>Inclusief OgO's: Marktpositie & trends, Calculeren en Accountplan</i> | 9789037266535 | € 35,00 |
| Marketing voor commercie** combipakket <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i> | 9789037264517 | € 65,00 |
| Sales** combipakket <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i> | 9789037266566 | € 65,00 |
| Financieel management deel 1** combipakket <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning</i> | 9789037266542 | € 65,00 |
| E-commerce en online marketing deel 1 combipakket <i>Inclusief OgO's: Online marketing, Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal</i> | 9789037264494 | € 40,00 |
| E-commerce en online marketing deel 2 combipakket <i>Inclusief OgO's: Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal</i> | 9789037266528 | € 40,00 |
| Webcontent combipakket <i>Inclusief OgO's: Een platform inrichten, Online content en Vindbaarheid van een kanaal</i> | 9789037264579 | € 65,00 |

| Junior accountmanager (P4) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Inspelen op de customer journey* combipakket <i>Inclusief OgO's: Marktpositie & trends, Logistiek & marketing, Klantreis, Imago & klanttevredenheid, Calculeren en Vestigingsplanning</i> | 9789037264463 | € 65,00 |
| Marketing en communicatie verzorgen* combipakket <i>Inclusief OgO's: Logistiek & marketing, Klantreis, E-commerce, Imago & klanttevredenheid en Online marketing</i> | 9789037264470 | € 65,00 |
| Commerciële calculaties deel 1* combipakket <i>Inclusief OgO's: Marktpositie & trends, Imago & klanttevredenheid, Accountanalyse en Accountmanagement</i> | 9789037264500 | € 35,00 |
| Commerciële calculaties deel 2* combipakket <i>Inclusief OgO's: Marktpositie & trends, Calculeren en Accountplan</i> | 9789037266535 | € 35,00 |
| Marketing voor commercie** combipakket <i>Inclusief OgO's: Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten</i> | 9789037264517 | € 65,00 |

Titellijst Sarphati | Commercie

Combipakketten inclusief OgO-thema's



| Vervolg Junior accountmanager (P4) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Sales** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037266566 | € 65,00 |
| Financieel management deel 1** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning | 9789037266542 | € 65,00 |
| Accountmanagement combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Accountanalyse, Accountplan, Accountmanagement, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Online marketing en Relatiemanagement | 9789037264531 | € 65,00 |
| Het verkooptraject na commerciële calculaties combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & logistiek | 9789037264487 | € 65,00 |

| Junior manager groothandel (P5) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Inspelen op de customer journey* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Logistiek & marketing, Klantreis, Imago & klanttevredenheid, Calculeren en Vestigingsplanning | 9789037264463 | € 65,00 |
| Marketing en communicatie verzorgen* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Logistiek & marketing, Klantreis, E-commerce, Imago & klanttevredenheid en Online marketing | 9789037264470 | € 65,00 |
| Commerciële calculaties deel 1* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Imago & klanttevredenheid, Accountanalyse en Accountmanagement | 9789037264500 | € 35,00 |
| Commerciële calculaties deel 2* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Calculeren en Accountplan | 9789037266535 | € 35,00 |
| Marketing voor commercie** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037264517 | € 65,00 |
| Sales** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037266566 | € 65,00 |
| Financieel management deel 1** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning | 9789037266542 | € 65,00 |
| Financieel management deel 2 combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Vestigingsplanning | 9789037266559 | € 65,00 |
| Groothandelsmanagement deel 1 combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Logistiek, Promotie en Vestigingsplanning | 9789037264524 | € 65,00 |
| Groothandelsmanagement deel 2 combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Personeelszaken, Promotie en Vestigingsplanning | 9789037264555 | € 65,00 |
| Het verkooptraject na commerciële calculaties combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & logistiek | 9789037264487 | € 65,00 |

Titellijst Sarphati | Commercie

Combipakketten inclusief OgO-thema's



| Junior manager internationale handel (P6) | ISBN | Prijs |
|---|---------------|---------|
| Inspelen op de customer journey* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Logistiek & marketing, Klantreis, Imago & klanttevredenheid, Calculeren en Vestigingsplanning | 9789037264463 | € 65,00 |
| Marketing en communicatie verzorgen* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Logistiek & marketing, Klantreis, E-commerce, Imago & klanttevredenheid en Online marketing | 9789037264470 | € 65,00 |
| Commerciële calculaties deel 1* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Imago & klanttevredenheid, Accountanalyse en Accountmanagement | 9789037264500 | € 35,00 |
| Commerciële calculaties deel 2* combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Marktpositie & trends, Calculeren en Accountplan | 9789037266535 | € 35,00 |
| Marketing voor commercie** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037264517 | € 65,00 |
| Sales** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Relatiemanagement, Accountanalyse, Werft & matcht kandidaten, Analyseert accounts & verzorgt promotie en Acquireert opdrachten | 9789037266566 | € 65,00 |
| Financieel management deel 1** combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Vestigingsplanning | 9789037266542 | € 65,00 |
| Financieel management deel 2 combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning en Vestigingsplanning | 9789037266559 | € 65,00 |
| Accountmanagement combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Accountanalyse, Accountplan, Accountmanagement, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie, Online marketing en Relatiemanagement | 9789037264531 | € 65,00 |
| Internationale handel combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Planning, Commerciële mogelijkheden i.p.v. acquisitie en Orderproces & logistiek | 9789037264548 | € 65,00 |
| Het verkooptraject na commerciële calculaties combipakket <i>Inclusief OgO's:</i> Verkooptraject, Ordertraject, Imago & klanttevredenheid, Logistiek en Orderproces & logistiek | 9789037264487 | € 65,00 |

| 100% Digitale licenties | ISBN | Prijs |
|--|---------------|----------|
| Bundel Basisdeel Commercie / Commercieel medewerker digitaal 3 jaar <i>Inclusief:</i> Vijf leermiddelen en twaalf OgO's | 9789037267693 | € 175,00 |
| Bundel Profieldeel Consulent commerciële arbeidsbemiddeling digitaal 3 jaar <i>Inclusief:</i> Vijf leermiddelen en zeven OgO's | 9789037268683 | € 250,00 |
| Bundel Profieldeel E-Commercespecialist digitaal 3 jaar <i>Inclusief:</i> Zes leermiddelen en zeven OgO's | 9789037267709 | € 275,00 |
| Bundel Profieldeel Junior accountmanager digitaal 3 jaar <i>Inclusief:</i> Vijf leermiddelen en elf OgO's | 9789037267716 | € 275,00 |
| Bundel Profieldeel Junior manager groothandel digitaal 3 jaar <i>Inclusief:</i> Vijf leermiddelen en tien OgO's | 9789037268690 | € 275,00 |
| Bundel Profieldeel Junior manager Internationale handel digitaal 3 jaar <i>Inclusief:</i> Zes leermiddelen en dertien OgO's | 9789037268706 | € 275,00 |

Aan de slag met Sarphati | Commercie?

Meer informatie nodig? Neem contact op met een van onze educatief adviseurs om leermiddelen, digitale licenties, servicedocumenten of meer informatie te ontvangen. Wij zijn telefonisch bereikbaar, maar ook online via Microsoft Teams. Wil je weten wie jou alles over deze methode kan vertellen? Scan dan de QR-code.



Contactgegevens

Boom Beroepsonderwijs
Stationsweg 66
7941 HG Meppel

E-mailadres: service@boomberoepsonderwijs.nl
Klantenservice: 0522 235 235
WhatsApp: 06 466 744 42 (alleen voor tekstberichten)

Bereikbaar op werkdagen tussen 8:00 – 17:00

boom.nl

Boom