



## Sarphati | Retail

Nieuw leermiddelenaanbod geschikt voor BOL en BBL



**Sarphati**<sup>®</sup>  
RETAIL

# Vorbereid op het werk binnen de Retail van nu en morgen

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

## Leermiddelen Sarphati | Retail:

Er is materiaal beschikbaar voor de niveaus 2, 3 en 4. Deze materialen zijn 100% gebaseerd op de bijbehorende kwalificatiedossiers en afgestemd op de beschikbare examens. De volgende 15 combipakketten\* (boek en digitale omgeving), inclusief Opdrachtgestuurd onderwijs, zijn voor de verschillende niveaus beschikbaar:

- Hospitality, verkoopt en klantreis
- Retaillogistiek en visual merchandising
- Basisrekenen
- Veilig werken in de retail
- Klantreis, assortiment en visual merchandising deel A
- Klantreis, assortiment en visual merchandising deel B
- Retaillogistiek en voorraadbeheer deel A
- Retaillogistiek en voorraadbeheer deel B
- Retailmarketing en retaillandschap
- Management en organisatie deel A
- Management en organisatie deel B
- Retailrekenen
- Retailmarketing
- Financieel beleid deel A
- Financieel beleid deel B

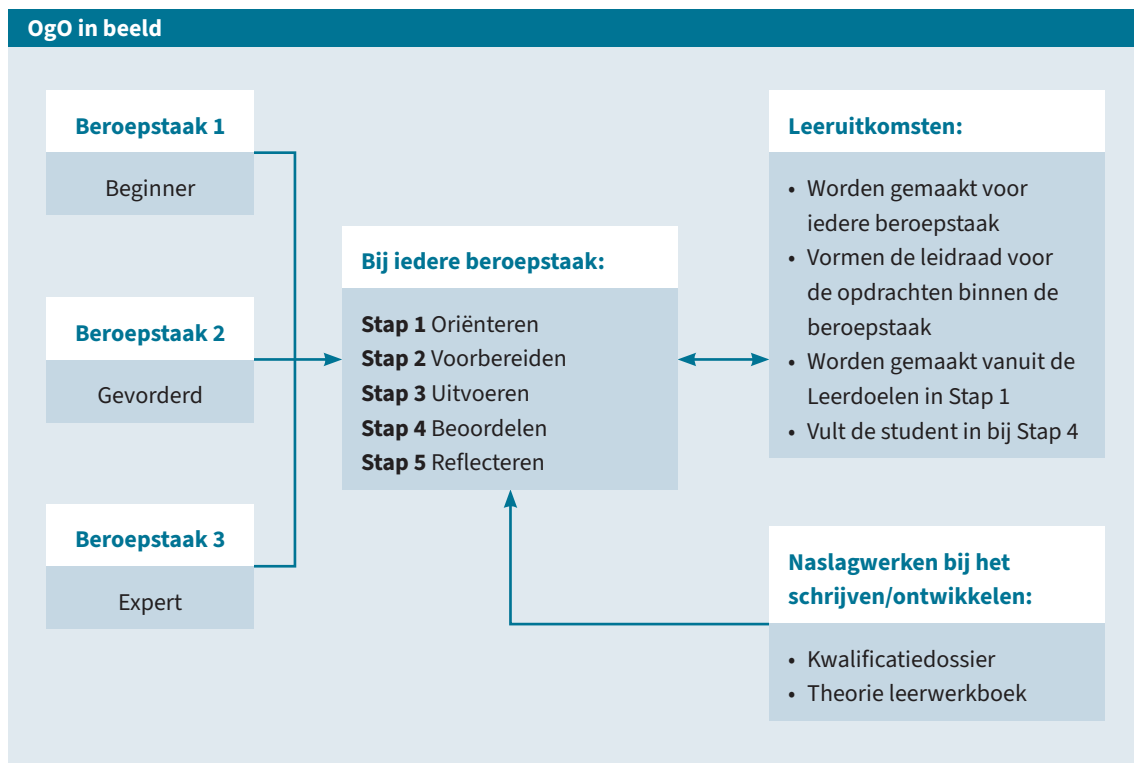
\*Uitsluitend digitaal werken is ook mogelijk



# 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 15 uitgaven, waarin theorie en een veelvoud aan opdrachten zijn opgenomen, zijn 19 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 retailonderwijs.



## WAAROM KIEZEN VOOR SARPHATI | RETAIL?

- 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

Veilig werken

Magazijn

Goederen komen binnen

## GOEDERENONTVANGST EN VERWERKING

Artikelenkennis

Verkopen in fases

Klant te woord staan

## KLANTEN HELPEN EN HOSPITALITY

Winkelinterieur

Winklexterieur

Winkel verzorgen

## ARTIKELPRESENTATIE

Service en klachtenafhandeling

Veiligheid bij de kassa

De klant rekt af

## AFRONDEN VAN DE KLANTREIS

Online visueel merchandising

Social media

Web in winkel

## E-COMMERCE (1)

Samenwerken en overleggen

Gesprekken en gesprekstechnieken

Solliciteren

## COMMUNICATIE

Analyseren verkoop

Afsluiten van het afrekenstelsel en geldadministratie

Verkoop- en adviesgesprekken

## VERKOPEN

Bestelvoorstellen

Informatiesystemen

Controleren van de voorraad

## GOEDERENSTROOM

Coachen en bijsturen

Instrueren en controleren van medewerkers

Plannen en informeren

## BEGELEIDEN VAN COLLEGA'S

Verbeteren van de winkelpresentatie

Controleren van de winkelpresentatie

Presentatie en actieplan

## WINKELPRESENTATIE

Verkoopbevorderende activiteiten

Klantenbinding

Winkelconcepten

## MARKETING EN PRESENTATIE

Klantgerichte acties

Klantgedrag

Klantverwachting en -behoefte

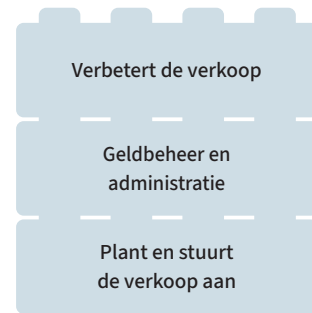
## HOSPITALITY



**E-COMMERCE (2)**



**GOEDERENSTROOM EN  
VOORRAADBEHEER**



**COÖRDINEERT DE  
VERKOOP**



**LOKALE MARKT**



**WINKELCONCEPT EN  
-PRESENTATIE**



**BELEIDSVOERING**



**PERSONEELSMANAGEMENT**

## 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 ontwikkeling. Denk naast bovengenoemde examenvormen bijvoorbeeld aan bewijsstukken die aantonen dat relevante ervaring is opgedaan tijdens stages, vrijwilligerswerk of werkzaamheden in het vakgebied.

De drie opleidingen binnen Retail lenen zich voor deze manier van examineren. Je kunt namelijk de reis van de student als beginnend retail 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 | Retail en van OgO zijn: Body of Knowledge and Skills, Peer coaching, Cyclisch leren (Kolb) en het 4C/ID-model.

### Digitaal & modulair

Sarphati | Retail wordt volledig digitaal aangeboden. De methode bestaat uit 19 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 Retail - Service document OgO-grid Sarphati Retail* 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 | Retail

Combipakketten inclusief OgO-thema's



Retailmedewerker	ISBN	Prijs
Hospitality, verkoopt en klantreis   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Klanten helpen & hospitality, Afronden van de klantreis, E-commerce (1) en Communicatie	9789463971546	€ 80,20
Retaillogistiek en visual merchandising   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Goederenontvangst & verwerking en Artikelpresentatie	9789463971522	€ 80,20
Basisrekenen   <b>combipakket</b>	9789463971584	€ 38,90
Veilig werken in de retail   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Goederenontvangst & verwerking, Artikelpresentatie en Afronden van de klantreis	9789463971560	€ 41,70
BPV opdrachten Retailmedewerker   <b>combipakket</b>	9789463971911	€ 32,95

Retailspecialist	ISBN	Prijs
Klantreis, assortiment en visual merchandising deel A*   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Verkopen, Lokale markt en Coördineert de verkoop	9789463971607	€ 35,59
Klantreis, assortiment en visual merchandising deel B*   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Verkopen, Coördineert de verkoop, Winkelpresentatie en Winkelconcept & -presentatie	9789463971942	€ 35,70
Retaillogistiek en voorraadbeheer deel A*   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Goederenstroom en Goederenstroom & voorraadbeheer	9789463971621	€ 35,45
Retaillogistiek en voorraadbeheer deel B*   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Goederenstroom en Goederenstroom & voorraadbeheer	9789037263619	€ 35,45
Retailmarketing en retaillandschap*   <b>combipakket</b> <i>Inclusief OgO's:</i> Marketing & presentatie, Hospitality, E-commerce (2) en Lokale markt	9789037267921	€ 65,00
Management en organisatie deel A*   <b>combipakket</b>	9789463971669	€ 64,90
Retailrekenen*   <b>combipakket</b>	9789463971683	€ 63,45
BPV opdrachten retailspecialist   <b>combipakket</b>	9789463971928	€ 32,95



# Titellijst Sarphati | Retail

Combipakketten inclusief OgO-thema's



Retailmanager	ISBN	Prijs
<b>Klantreis, assortiment en visueel merchandising deel A*   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Verkopen, Lokale markt en Coördineert de verkoop</i>	9789463971607	€ 35,59
<b>Klantreis, assortiment en visueel merchandising deel B*   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Verkopen, Coördineert de verkoop, Winkelpresentatie en Winkelconcept &amp; -presentatie</i>	9789463971942	€ 35,70
<b>Retaillogistiek en voorraadbeheer deel A*   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Goederenstroom en Goederenstroom &amp; voorraadbeheer</i>	9789463971621	€ 35,45
<b>Retaillogistiek en voorraadbeheer deel B*   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Goederenstroom en Goederenstroom &amp; voorraadbeheer</i>	9789037263619	€ 35,45
<b>Retailmarketing en retaillandschap*   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Marketing &amp; presentatie, Hospitality, E-commerce (2) en Lokale markt</i>	9789037267921	€ 65,00
<b>Management en organisatie deel A*   combipakket</b>	9789463971669	€ 64,90
<b>Retailrekenen*   combipakket</b>	9789463971683	€ 63,45
<b>Management en organisatie deel B   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Beleidsvoering en Personeelsmanagement</i>	9789463971744	€ 64,90
<b>Retailonderzoek   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Lokale markt, Winkelconcept &amp; -presentatie en Beleidsvoering</i>	9789037267938	€ 65,00
<b>Financieel beleid deel A   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Beleidsvoering</i>	9789463971829	€ 64,90
<b>Financieel beleid deel B   combipakket</b> <i>Inclusief OgO's: Beleidsvoering</i>	9789463971843	€ 64,90
<b>BPV opdrachten retailmanager   combipakket</b>	9789463971935	€ 35,50

100% Digitale licenties	ISBN	Prijs
<b>Bundel Retailmedewerker   digitaal 2 jaar</b> <i>Inclusief: Vijf leermiddelen en zes OgO's</i>	9789037267631	€ 195,00
<b>Bundel Retailspecialist en -manager   digitaal 3 jaar</b> <i>Inclusief: Acht leermiddelen en tien OgO's</i>	9789037267648	€ 300,00
<b>Bundel Plus Retailmanager   digitaal 2 jaar</b> <i>Inclusief: Vijf leermiddelen en vier OgO's</i>	9789037267655	€ 175,00



VOOR ELKE  
ONDERWIJSSITUATIE  
VOLLEDIG



DIGITAAL & PAPIER:  
WERKEN ZOALS JE WILT



HET IDEALE  
NASLAGMATERIAAL



UITGEBREID AANBOD  
LEERMIDDELEN  
RETAIL





## Keuzedelen: leren door te doen

Boom Beroepsonderwijs biedt meer dan 150 praktijkgerichte keuzedelen die jouw studenten helpen hun mbo-opleiding te verrijken en 21e-eeuwse vaardigheden te ontwikkelen. Deze keuzedelen sluiten aan op de beroepspraktijk en zijn beschikbaar voor zowel BOL als BBL. Je hebt de keuze uit papier, digitaal of beide, met uitgebreide docentondersteuning en examenmateriaal. Voor het domein Retail, Commercie en Logistiek hebben we bovendien veel verdiepende keuzedelen.



## Meer lezen, meer weten, meer kunnen



In Boom Nederlands voor het mbo staat lezen centraal. Door meer te lezen, vergroten studenten hun woordenschat, verbeteren ze hun spelling en bereiden ze zich beter voor op examens. Lezen bevordert ook een dieper begrip van zichzelf en anderen. Deze methode, beschikbaar vanaf studiejaar 2024/2025 voor 3F, omvat zowel een handboek als een online licentie. Momenteel ontwikkelen we ook een methode voor 2F.



### Ga met Boom Beroepsonderwijs op AI-avontuur

De mogelijkheden van AI zijn eindeloos, ook voor jou als docent. Boom Beroepsonderwijs omarmt de nieuwste technologieën, waaronder artificiële intelligentie, die jouw werk kunnen ondersteunen. Wil je ontdekken wat AI voor jou kan betekenen? Schrijf je nu in voor onze gratis AI-microlearns mailreeks en verrijk je onderwijs met de nieuwste technologieën.



Ontdek wat AI  
voor jou kan  
betekenen.

### **Aan de slag met Sarphati | Retail?**

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](mailto: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