

Module 3: Kosten & prijzen

Globale leerdoelen

Na voltooiing van deze module kunt u:

- de belangrijkste doelstellingen, de taken en de belangrijkste terminologie van de kostenboekhouding uitleggen.
- de algemene factoren voor ondernemers beslissingen (markten, klanten, de concurrentie, de kosten van de verkoop) uitleggen.
- de betekenis van de marge-opslag uitleggen als een centraal begrip in de kosten boekhouding, en deze berekenen.
- de doelen en de fundamentele structuur van de kostenboekhouding en de winstcentrum boekhouding uitleggen, en de redenen geven waarom kosten bewustzijn en ondernemend denken nodig is.

Gedetailleerde leerdoelen

Onderwerp	Leerdoel
1 Taken van de kosten boekhouding	1.1 Het kunnen uitleggen en definiëren van de doelstellingen van de kostenboekhouding. 1.2 Het kunnen uitleggen van het verschil tussen de financiële boekhouding en de kostenboekhouding. 1.3 Het kunnen uitleggen waarom de cijfers uit de financiële boekhouding moeten worden aangepast voordat ze kunnen worden gebruikt in de kostenboekhouding.
2 Terminologie van de kosten boekhouding	2.1 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "kosten elementen" en het geven van voorbeelden. 2.2 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "kosten centrum" en het geven van voorbeelden. 2.3 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "kosten-eenheid" en het geven van voorbeelden. 2.4 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "directe kosten" (ook wel: directe kosten) en het geven van voorbeelden. 2.5 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "overhead kosten" (ook wel: de indirecte kosten of overheadkosten) en het geven van voorbeelden. 2.6 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "vaste kosten" en het geven van voorbeelden. 2.7 Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "variabele kosten" en het geven van voorbeelden. 2.8 Het kunnen uitleggen van het fundamentele verschil tussen de volledige kosten boekhouding en directe kosten boekhouding.

Onderwerp	leerdoel
3 Prijzen	<p>3.1 Het kunnen uitleggen welke factoren significant van invloed zijn op de prijs van een product.</p> <p>3.2 Het kunnen uitleggen van de interactie tussen vraag en aanbod en het concept van een "marktprijs"</p> <p>3.3 Het kunnen definiëren en uitleggen van de verschillende marktvormen (monopolie, oligopolie, perfecte concurrentie).</p> <p>3.4 Het kunnen toeschrijven van de verschillende prijs marge aan de respectievelijke markt vormen en het geven van de redenen voor uw beslissingen.</p> <p>3.5 Het kunnen uitleggen van de verschillende mogelijke prijs strategieën.</p> <p>3.6 Het kunnen uitleggen van de term "vaste kosten daling" en haar invloed op de business-strategie "</p> <p>3.7 Het kunnen bepalen en berekenen van de bijdrage marge van een product of verkoop.</p> <p>3.8 Het kunnen uitleggen wat het belang is van de bijdrage marge voor prijsberekeningen.</p> <p>3.9 Het kunnen uitleggen wat de effecten van een positieve of negatieve bijdrage marge op het bedrijfsresultaat zijn.</p> <p>3.10 Het kunnen uitleggen wat de effecten van de capaciteit (volledige of reserve) voor prijsberekeningen zijn.</p> <p>3.11 Het kunnen uitleggen wat het fundamentele verschil is tussen de korte termijn en de lange termijn break-even prijs.</p> <p>3.12 Het kunnen berekenen van de korte termijn en de lange termijn break-even-prijs (voor een-product-bedrijven).</p> <p>3.13 Het kunnen uitleggen wat "schaalvoordelen" zijn.</p>
4 Kosten gebaseerde boekhouding	<p>4.1 Het kunnen uitleggen wat het doel is van een op beheersing kosten gebaseerde boekhouding.</p> <p>4.2 Het kunnen uitleggen wat het doel is van een overhead toewijzing bladzijde en zijn fundamentele structuur te reproduceren.</p> <p>4.3 Het kunnen berekenen van de kosten</p> <p>4.4 Het doel kunnen uitleggen van de toewijzing van de kosten voor interne en gedeelde services.</p>
5 Winst gebaseerde boekhouding	<p>5.1 Het doel en de fundamentele structuur van een op winst gebaseerde boekhouding kunnen uitleggen.</p> <p>5.2 Het kunnen berekenen van de winstbijdrage;</p> <p>5.3 Het kunnen verklaren waarom een positieve "bijdrage" van een aan de winst niet kan worden gelijkgesteld met "winst".</p> <p>5.4 Het kunnen uitleggen van de fundamentele maatregelen ter verbetering van de winstbijdrage.</p>

