



EBC*L

Enterprise/ondernemer

(Junior)

Leerdoelencatalogus

2016 (in oktober 2016 volgt er een nieuwe versie en zal de term junior verdwijnen)

office@ebcl.nl
www.ebcl.nl

TOELICHTING OP HET EBC*L JUNIOR CERTIFICAAT

Tot de doelgroepen van het EBC * L Junior worden personen gerekend die privé of binnen hun (toekomstig) beroep:

- Willen ondernemen;
- Een bedrijf willen starten.

En dit willen doen:

- op basis van verantwoord en economische handelen, vanuit de gedachte dat de kans op individueel succes en/of succes met een bedrijf aanzienlijk wordt vergroot.

EBC * L richt zich niet uitsluitend op de zakelijke omgeving, maar omvat alle aspecten van het leven: van persoonlijke budgettering, planning en uitvoering tot het professioneel uitvoeren van projecten en het leiden van een bedrijf of afdeling. Daarnaast richt EBC*L zich ook op mensen die een taak hebben in het managen van een vereniging of stichting zoals een sportvereniging.

Het centrale thema van het EBC * L, is de term "efficiëntie" . Het betekent in feite: met minimale inzet van middelen (input) een zo goed mogelijk resultaat (output) kunnen bereiken. Zo wordt niet alleen winstmaximalisatie of kostenbeheersing bedoeld, maar "efficiëntie" legt ook de basis voor alles wat vandaag de dag onder de term "duurzaamheid" wordt verstaan.

De leerdoelen van EBC * L Junior omvatten onderwerpen uit zowel de leerdoelcatalogus van EBC*L niveau A als van EBC*L niveau B. Uit deze catalogus zijn diverse doelstellingen gekozen, die voor de cursist handvaten bieden voor om op oriëntatieniveau inzicht en kennis te kunnen ontwikkelen over de rand voorwaardelijke competenties van het ondernemerschap. Dit om uiteindelijk te leren verantwoord economische handelen, vanuit de gedachte dat de kans op individueel succes en/of succes met een bedrijf aanzienlijk wordt vergroot.

Voor wie is de EBC*L Junior vooral bedoeld?

- Voor startende ondernemers en ZZP-ers;
- Voor leerlingen aan een opleiding met geen of onvoldoende economische inhoud;
- Voor mensen die niet de inspanning kunnen of willen doen voor het EBC * L A en B certificaat.

Wat betekent de EBC*L junior voor concreet voor de examenkandidaat?

- Men is beter voorbereid op de (komende) veranderingen van de (toekomstige) werkomgeving;
- Men begrijpt de invloed op de directe omgeving van de (wereld) economie beter;
- En niet in het minst kan men de eigen acties en activiteiten, die zeer vaak geassocieerd worden met financiële gevolgen beter plannen en controleren.

De onderwerpen van EBC * L Junior zijn:

- Business Plan
- Marketing
- Persoonlijke financiële planning, boekhouding (budgettering)
- Bedrijfsdoelen en kengetallen
- De economische berekeningen, cost accounting
- Bedrijfswetgeving

In de cursus, welke dient voor te bereiden op het EBC*L junior certificaat komen de volgende onderwerpen vervolgens op oriëntatie niveau aan de orde:

- Nut en noodzaak van een marketing -en bedrijfsplan
- Nut en noodzaak van kengetallen, de balans, winst -en verliesrekening
- Nut en noodzaak van rechtsvormen en overeenkomsten
- Nut en noodzaak van een bedrijfseconomische analyse

EBC*L staat voor competentie-georiënteerd leren!!

EBC * L betekent ook competentiegericht leren! Het didactische basisconcept is gebaseerd op het door de EU vastgestelde competentiebegrip. EBC*L besteedt in haar programma's vanuit deze invalshoek aandacht aan de combinatie van kennis, vaardigheden en context waarbinnen de handelingen zich afspelen. Afgestudeerden moeten in staat zijn om te doen wat ze nodig hebben op basis van hun huidige en toekomstige situatie. Maar ook ten behoeve van de eigen ontwikkeling.

Het is de verantwoordelijkheid van de trainers/docenten leerlingen/cursisten voor te bereiden op de diverse onderwerpen zodat zij in staat zijn straks in staat zijn om dienstbaar te kunnen zijn aan de eigen belangen en aan de belangen van de (toekomstige) organisatie. Dit kan gedaan worden door in het bijzonder door voorbeelden te kiezen welke zijn ontleend aan de leefwereld van de doelgroepen (bijvoorbeeld voor 14-jarige scholieren, de organisatie van een school festival, voor migranten om een zelf-hulp club, enz. vast te stellen)

Op deze wijze leveren EBC*L cursussen een bijdrage aan 6 van de 8 door de Europese Commissie genoemde belangrijke vaardigheden nl.: Ondernemerschap, de moedertaal, wiskundige competentie, computerkennis, leren leren en interpersoonlijke, interculturele, sociale en burgerschapscompetenties

Structuur van de leerdoelen catalogus / testen

De leerdoelencatalogus van EBC*L Junior geeft een zeer nauwkeurig beeld van de inhoud en daarmee ook van de inhoud van het examen. Er is dus een zeer specifieke examenvorbereiding mogelijk. De test wordt uitgevoerd volgens internationaal vastgestelde normen en zullen centraal worden beoordeeld.

In de leerdoelen wordt meestal het begrip “**uitleggen**” gebruikt. Met „uitleggen“ wordt hier bedoeld, dat

- ✓ Begrippen gedefinieerd kunnen worden en de essentiële kengetallen berekend kunnen worden;
- ✓ dat begrippen en inzicht aan de hand van gegeven of zelf gekozen voorbeelden duidelijk gemaakt kunnen worden;
- ✓ op het niveau van de junior oriëntatie kennis wordt beoogd.

Dit betekent, dat de verworven kennis niet alleen weergegeven moet worden, maar ook in voorbeelden toegepast kan worden.

Voorbeeld: Strategische doelen van een onderneming kunnen uitleggen.

Daarbij behorende mogelijk examenvraag: Leg, aan de hand van een voorbeeld van een vegetarisch restaurant, vier mogelijke strategische doelen uit.

VAKGEBIED

BEDRIJFSDOELSTELLINGEN EN KENGETALLEN

Globale leerdoelen

- De belangrijkste doelen van een onderneming kunnen uitleggen.
- Kengetallen, die voor deze ondernemingsdoelen nodig zijn, kunnen uitleggen en met de basisformule kunnen berekenen.

Gedetailleerde leerdoelen

Thema's	Leerdoelen
1. WINSTGEVENDHEID	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "rentabiliteit".
2. RENDEMENT OP HET EIGENVERMOGEN	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "rendement op het eigen vermogen".
	Het rendement op het eigen vermogen kunnen berekenen.
	Het kunnen uitleggen of het genereren van een winst automatisch betekent dat een bedrijf 'rendabel' is.
3. LIQUIDITEIT	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "liquiditeit" en kunnen uitleggen waarom het hebben van voldoende liquiditeit van cruciaal belang is.
	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "liquide middelen".
	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "liquiditeitstekort".

VAKGEBIED

FINANCIËLE ADMINISTRATIE

Globale leerdoelen

- Een jaarrekening (balans en winst- en verliesrekening) kunnen lezen, in grote lijnen begrijpen en de eerste conclusies daaruit kunnen trekken.
- De in de jaarrekening voorkomende, van essentieel belang zijnde, begrippen kunnen uitleggen.

Gedetailleerde leerdoelen

Thema's	Leerdoelen
1. DOELEN VAN EEN JAARREKENING	Het kunnen uitleggen van de belangrijkste doelstellingen en het doel van een jaarrekening (balans en winst- en verliesrekening).
	Het kunnen bepalen voor wie een jaarrekening van enig belang kan zijn.
2. STRUCTUUR VAN EEN BALANS	Inzicht hebben in en kunnen uitleggen van de basis indeling van een balans.
	Het kunnen uitleggen waarom een balans "evenwichtig" moet zijn (het totaal van de activa moet gelijk zijn aan het totaal van het eigen vermogen en de passiva).
	Het kunnen definiëren van de term "activa zijde".
	Het kunnen definiëren van de term "passiva zijde".
	Het kunnen definiëren van het "eigen vermogen" (aandelenkapitaal en reserves) en de betekenis ervan uitleggen.
Het kunnen definiëren van de term "vreemd vermogen" en het geven van voorbeelden.	

	Het kunnen uitleggen van het verschil tussen de “interne” en “externe” financiering.
	Het kunnen vaststellen wat de mogelijkheden van de interne Financiering.
	Het begrip bankkrediet kunnen uitleggen.
	Het kunnen uitleggen van de termen “kredietwaardigheid” en “kredietbeoordeling”.
	De begrippen nominale rente en effectieve rente kunnen uitleggen.
3. INVENTARISATIE	Het kunnen uitleggen van het doel van de opstelling van een inventarislijst (inventarisatie).
	Het kunnen opstellen van een lijst en de stappen bij het opstellen van een inventarislijst uitleggen.
4. WINST- EN VERLIESREKENING (W&V-REKENING)	De elementaire structuur evenals de van essentieel belang zijnde begrippen van een winst- en verliesrekening kunnen beschrijven en kunnen toelichten.
	Het kunnen definiëren van de begrippen "kosten" en "opbrengsten".
	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term “verkoopopbrengst” (omzet) en dit item kunnen berekenen.
	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term “kostprijs“ van de verkoop.
	Het kunnen uitleggen van het verschil tussen “omzet” en “winst”.
	Het kunnen definiëren en uitleggen van de term "afschrijvingen".
	Het kunnen berekenen van lineaire afschrijvingen.
5. ANALYSE VAN EEN JAARREKENING	Het kunnen lezen van een vereenvoudigde jaarrekening en daaruit de eerste conclusies trekken.

VAKGEBIED

KOSTEN & PRIJZEN

Globale leerdoelen

- De belangrijkste doelen, taken en basisbegrippen van de kostenadministratie kunnen uitleggen.
- De economische factoren voor ondernemingsbeslissingen (markt, klanten, concurrentie, verkoopkostprijs) kunnen uitleggen.
- De betekenis van de dekkingsbijdrage als centraal begrip van de kostenrekening begrijpen en hem kunnen berekenen.

Gedetailleerde leerdoelen

Thema's	Leerdoelen
1. KOSTENREKENING BEGRIPPEN	De doelen van de kostenadministratie kunnen definiëren en kunnen uitleggen.
	Het begrip „vaste kosten“ kunnen definiëren, kunnen uitleggen en er voorbeelden van kunnen noemen.
	Het begrip „variabele kosten“ kunnen definiëren, kunnen uitleggen en er voorbeelden van kunnen noemen.
	De vaste kosten afname en zijn consequenties voor het ondernemingsbeleid kunnen uitleggen.
	Het begrip „schaalvoordelen“ kunnen definiëren en kunnen uitleggen.
	De dekkingsbijdrage van een product of opdracht kunnen definiëren en kunnen berekenen.
	De betekenis van de dekkingsbijdrage voor de calculatie kunnen uitleggen.
2. PRIJSCALCULATIE	Het kunnen uitleggen welke factoren significant van invloed zijn op de prijs van een product.

VAKGEBIED

BEDRIJFSVORM EN WETGEVING

Globale leerdoelen

- De belangrijkste basisregels van het insolventierecht kunnen uitleggen.
 - De belangrijkste rechtsvormen kunnen uitleggen.
 - De belangrijkste elementen van een koopovereenkomst kunnen uitleggen.
-

GEDETAILLEERDE LEERDOELEN

Thema's	Leerdoelen
1. INSOLVENTIERECHT	Het kunnen uitleggen van de term "insolventie".
	De belangrijkste redenen, die tot insolventie van een onderneming kunnen leiden, kunnen noemen en kunnen uitleggen.
	Definiëren en kunnen uitleggen, wat men met „persoonlijke, onbeperkte aansprakelijkheid“ bedoeld.
	Definiëren en kunnen uitleggen, wat men met „beperkte aansprakelijkheid“ bedoeld.
2. RECHTSVORMEN	Kunnen uitleggen, waarom er verschillende rechtsvormen bestaan.
	De belangrijkste kenmerken, voor- en nadelen van een zelfstandige ondernemer noemen en kunnen uitleggen.
	De belangrijkste kenmerken, voor- en nadelen van een onderneming met beperkte aansprakelijkheid (BV) noemen en kunnen uitleggen.
	De belangrijkste kenmerken, voor- en nadelen van een naamloze vennootschap (NV) noemen en kunnen uitleggen.
	Het begrip „aandeel“ definiëren en kunnen uitleggen.
3. KOOPVEREENOMST	De belangrijkste elementen van een koopovereenkomst noemen en kunnen uitleggen.
	De criteria voor een rechtmatige handtekening in de onderneming kunnen noemen.

VAKGEBIED

BUSINESSPLAN

Globale leerdoelen

- De doelen, inhoud en opbouw van een businessplan kunnen uitleggen.
 - Bedrijfseconomische analyse- en planningsinstrumenten kunnen uitleggen en aan de hand van voorbeelden kunnen toepassen.
-

Gedetailleerde leerdoelen

Thema's	Leerdoelen
1. BUSINESSPLAN	De doelen en mogelijke belanghebbenden van een Businessplan kunnen benoemen en dit kunnen uitleggen.
	Het kunnen opstellen van een businessplan en uitleg geven over de gestelde vragen en onderwerpen aan de hand van een businessplan.
	Problemen en grenzen van de planning voor een onderneming kunnen uitleggen.
	De businessideeën van een onderneming kunnen uitleggen.
	Het begrip USP (Unique Selling Proposition = uniek verkoop argument) kunnen uitleggen.
	Het begrip Corporate Vision (Bedrijfsvisie) kunnen uitleggen.
	Ontwikkelingen en trends, die als onderwerpen in de branche aan de orde zijn, kunnen noemen en kunnen uitleggen.
	Het begrip marktpotentie kunnen uitleggen.
	Het begrip niches in de markt kunnen uitleggen.
	Het kunnen vaststellen en uitleggen van belangrijke overwegingen voor de analyse van de concurrenten.

Thema's	Leerdoelen
	De kansen- en risico's-analyse kunnen uitleggen.
	Kunnen uitleggen wat er met het best case scenario en het worst case scenario wordt bedoeld.
	De sterkte- en zwakteanalyse kunnen uitleggen.

VAKGEBIED

MARKETING

Globale leerdoelen

- Het begrip marketing en de betekenis van marketing voor een onderneming, een project, een product of een dienstverlening, alsook voor de eigen persoon kunnen uitleggen.
 - De basisvoorwaarden voor de marketing (klanten, reclame, kosten) kunnen uitleggen.
 - De marketing instrumenten kunnen uitleggen en kunnen toepassen.
-

Gedetailleerde leerdoelen

Thema's	Leerdoelen
1. MARKETING BASISBEGRIPPEN	Het begrip marketing en de doelen van de marketing kunnen uitleggen.
	Het kunnen vaststellen van de marketing tools en deze uitleggen (in het algemeen)
	Het begrip persoonlijke marketing kunnen uitleggen.
2. KLANTEN	Koopmotieven van klanten kunnen noemen en kunnen uitleggen.
	Het begrip klantsegmentatie kunnen uitleggen.
3. PRODUCTBELEID	De begrippen productbeleid en mogelijke productbeleid strategieën kunnen uitleggen.
	De begrippen productinnovatie en productvariatie kunnen uitleggen.
4. PRIJSPOLITIEK	Voorwaarden van de prijspolitiek kunnen uitleggen.
	Het begrip signaalfunctie van de prijs kunnen uitleggen.

Thema's	Leerdoelen
	Prijspolitieke strategieën noemen en kunnen uitleggen.
	Het kunnen uitleggen van de term "korting" en de verschillende soorten hiervan.
	Het begrip "cash-discount" kunnen uitleggen.
5. VERKOOPBELEID (DISTRIBUTIE-BELEID)	Het kunnen uitleggen van de termen "verkoopbeleid" en "distributie-strategie".
6. COMMUNICATIE-BELEID	De begrippen merk, logo, slogan en hun betekenis kunnen uitleggen.
	Het begrip reclame en haar instrumenten kunnen uitleggen.
	Reclamedoelen noemen en kunnen uitleggen.
	Het kunnen vaststellen van de kostenfactoren van de reclame.
	Het kunnen uitleggen wat de verschillende strategieën bij een reclameontwerp zijn.
	Het kunnen uitleggen van de term "direct mailing".
	De belangrijkste regels en veelvoorkomende fouten bij de vormgeving van een mailingbrief noemen en kunnen uitleggen.
	De AIDA-Formule kunnen uitleggen.
	Het begrip Event-Marketing kunnen uitleggen.
	Het begrip Public Relations (PR) kunnen uitleggen.
	Het begrip sponsoring kunnen uitleggen.
	Het kunnen vaststellen van mogelijke klachten en deze uitleggen.