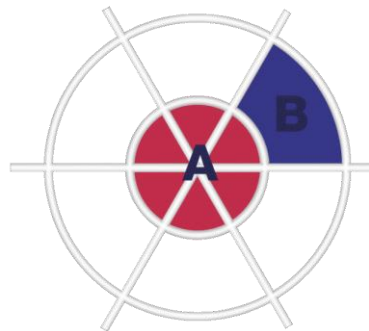




EBC*L NIVEAU B

Syllabus

SYL - B - Version 2016-1b



International Centre of EBC*L

Aichholzgasse 6
A 1120 Wien
Fon: +43-1-813 997 745
office@ebcl.eu
www.ebcl.eu

Kuratorium Wirtschaftskompetenz
für Europa e.V.

Rathenaustraße 16
D 33102 Paderborn,
Fon: +49-52 51-132 99 0
sekretariat@wirtschaftskompetenz.org
www.wirtschaftskompetenz.org

NB: Dit document is een eerste versie, geschreven door de auteur en de erkende instellingen.
Onderwerpen kunnen zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd: Wenen, Paderborn
Op dit document zijn auteursrechten gevestigd.

STRUCTUUR VAN DE SYLLABUS

De syllabus van het EBC*L Niveau B heeft betrekking op de volgende vakgebieden:

- doelstellingen, methoden en hulpmiddelen voor het opstellen van een businessplan
- marketing en verkoop
- fiscale planning (budgettering), pre-investeringen en de efficiëntieanalyse

Bij de leerdoelen wordt de term "uitleggen" zeer vaak gebruikt. Met "uitleggen" bedoelen we:

- ✓ in staat zijn om belangrijke factoren te kunnen definiëren en te specificeren en details vast te stellen
- ✓ in staat zijn om te kunnen bewijzen dat het vermogen is verkregen door het vervullen van de taken of door het geven van voorbeelden

Met andere woorden: de verkregen kennis kunnen reproduceren is niet het voornaamste doel, wel het in de praktijk brengen van de verkregen vaardigheden.

Voorbeeld: Verklaar de belangrijkste doelstellingen van een bedrijf

Een mogelijke bijbehorende examenvraag is: Verklaar vier mogelijke strategische doelen voor een vegetarisch restaurant.

NB: Alle thema's van de syllabus van het EBC * L niveau A bevatten de grondbeginselen en dus worden ze niet expliciet herhaald.

Bijvoorbeeld: Bij de W & V rekening wordt de term "afschrijvingen" niet meer bij de gedetailleerde leerdoelen genoemd, maar hij is wel relevant voor het examen.

In de beschikbare **examenvoorbeelden** maakt de wijze van vragenstellen het duidelijk.

Vakgebied

DOELSTELLINGEN, METHODES en HULPMIDDELEN voor het opstellen van een BUSINESSPLAN

Globale leerdoelen

Na voltooiing van deze module kunt u:

- de commerciële targets, onderwerpen en structuur van een business plan verklaren;
- doelen en aanpak van een bedrijfs- en omgevingsanalyse verklaren;
- managementanalyses en de planninginstrumenten praktisch toepassen en de keuze hiervan beargumenteren aan de hand van praktische voorbeelden.

(39 leerdoelen)

Vakgebied: Basiskennis voor het opstellen van een bedrijfsplan

Gedetailleerde leerdoelen

THEMA'S	LEERDOELEN
1. HET DOEL, DE INHOUD EN DE FUNDAMENTELE STRUCTUUR VAN EEN BUSINESSPLAN	1.1. Het kunnen uitleggen van het doel van een business plan en de zaken en toepassingsgebieden waarvoor zij is opgesteld
	1.2. Het kunnen opstellen van een business plan en uitleg geven over de gestelde vragen en onderwerpen aan de hand van een business plan
	1.3. Het kunnen uitleggen van mogelijke geadresseerden en het illustreren van hun belangrijkste doelstellingen en hun interesse in een business plan
	1.4. Het kunnen uitleggen van de criteria die worden gebruikt door beslissers bij de beoordeling van het bedrijfsplan en de fundamentele regels en fouten bij het opstellen van een bedrijfsplan
	1.5. Het kunnen definiëren van de term "kritische succesfactoren"

	1.6. Het kunnen uitleggen van de mogelijkheden tot het creëren van een aantrekkelijke en strak design voor een businessplan
	1.7. Het kunnen uitleggen van de grenzen en de beperkingen van de planning in een ondernemingsplan

Vakgebied: ANALYSE EN PLANNING TOOLS

Gedetailleerde leerdoelen

THEMA'S	LEERDOELEN
2. ANALYSE EN PLANNING TOOLS	2.1. Het kunnen uitleggen van de doelstellingen en de fundamentele structuur van een "sterkte/zwakte-analyse"
	2.2. Het kunnen uitleggen van de doelstellingen en de structuur van een "scenario techniek"
	2.3. Het kunnen uitleggen van de doelstellingen en de basisstructuur van een "portfolio-analyse "
	2.4. Het kunnen uitleggen van de doelstellingen en de structuur van een "ABC-analyse"
	2.5. Het kunnen definiëren van de doelstellingen en de structuur van de "levenscyclus analyse"
	2.6. Het kunnen uitleggen van de doelstellingen en de basisstructuur van een "SWOT-analyse" (acroniem voor sterke en zwakte punten, kansen en bedreigingen)
	2.7. Het kunnen verklaren van de term "techniek van een creatief ondernemingsplan"
	2.8. Het kunnen definiëren van de term "brainstormen"

Vakgebied: BEDRIJF- en OMGEVINGSANALYSE
Gedetailleerde leerdoelen

THEMA'S	LEERDOELEN
3. ANALYSE VAN HET BEDRI	3.1. Het kunnen uitleggen van de termen "businessidee", "doelstelling van een bedrijf" en "strategisch business portfolio"
	3.2. Het kunnen uitleggen van de term "Unique Selling Proposition" (afgekort USP)
	3.3. Het kunnen opsporen van de rechtsvorm van een onderneming en het toewijzen van de bevoegdheid tot vertegenwoordiging, alsmede de autoriteit voor de besluitvorming
	3.4. Het kunnen uitleggen van de term "aandeelhouders waarde"
	3.5. Het kunnen uitleggen van de term "belanghebbenden waarde"
	3.6. Het kunnen uitleggen van de termen "corporate beginselen" en "visie van een bedrijf"
	3.7. Het kunnen vaststellen en uitleggen van de term "bedrijfsidentiteit"
	3.8. Het kunnen uitleggen van de term "maatschappelijk verantwoord ondernemen" (MVO)
	3.9. Het kunnen vaststellen en uitleggen wat de strategische doelstellingen van een bedrijf zijn
	3.10. Het kunnen vaststellen en uitleggen wat de financiële doelstellingen van een bedrijf zijn
	3.11. Het kunnen uitleggen wat de verschillen zijn tussen de absolute en relatieve financiële doelstellingen van een bedrijf
	3.12. Het kunnen uitleggen van de concepten van concurrerende, aanvullende en neutrale doelen
	3.13. Het kunnen uitleggen wat de criteria voor de doelstelling zijn

	3.14. Het kunnen uitleggen wat belangrijke overwegingen en karakteristieke kenmerken voor een team van ondernemers, respectievelijk (resp.) voor een projectteam, zijn
	3.15. Het kunnen uitleggen wat belangrijke overwegingen zijn voor de analyse van de plaatselijke omstandigheden

THEMA'S	LEERDOELEN
4. BEDRIJFSTAK- EN HANDELSANALYSE EN CONCURRENTIE ANALYSE	4.1. Het kunnen uitleggen wat de belangrijke overwegingen voor het doen van een toepasselijke bedrijfstakanalyse zijn
	4.2. Het kunnen vaststellen en uitleggen wat de ontwikkelingen en trends in een bedrijfstak kunnen worden
	4.3. Het kunnen uitleggen van de termen "monopolie, oligopolie en perfecte concurrentie"
	4.4. Het kunnen uitleggen van de termen "omvang van de markt", "potentiële markt", "marktpenetratie" en "aandeel in de markt"
	4.5. Het kunnen uitleggen van de term "niche"
	4.6. Het kunnen uitleggen van de term " gesloten markt"
	4.7. Het kunnen uitleggen van de term "vervangende goederen"
	4.8. Het kunnen vaststellen en uitleggen van belangrijke overwegingen voor de analyse van de concurrenten
	4.9. Het kunnen uitleggen wat de doelstellingen, methoden en grenzen van benchmarking zijn

VAKGEBIEDEN

PROJECT PLANNING

Globale leerdoelen

Na voltooiing van deze module kunt u:

- de doelstellingen, de structuur en de belangrijkste voorwaarden van projectplanning analyseren en beschrijven;
- verklaren waarom planning van een project een bijdrage levert aan het kunnen nemen van een effectieve besluitvorming.

(9 leerdoelen)

Gedetailleerde leerdoelen

THEMA'S	LEERDOELEN
1. PROJECT PLANNING	1.1 Het kunnen uitleggen van de doelstellingen en de structuur van een projectplan
	1.2 Het kunnen uitleggen van de term "target planning" (resultaten planning)
	1.3 Het kunnen uitleggen van de term "Enterprise resource planning" (bedrijfsmiddelenplanning)
	1.4 Het kunnen uitleggen van de term "projectteam" (zie ook leerdoel 3.14)
	1.5 Het kunnen uitleggen van de term "mile stone" (mijlpaal)
	1.6 Het kunnen uitleggen van de term "activiteitenplan"
	1.7 Het kunnen uitleggen van de term "time management" (tijdsbeheer)
	1.8 Een projectplan kunnen opstellen en deze vanuit diverse invalshoeken kunnen uitleggen
	1.9 Het kunnen uitleggen van de veelvoorkomende fouten bij het opstellen van een projectplan

