Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Bedrijfsprocessen**
OAnr: **0 Bedrijfsprocessen**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Wim van Sprundel**
Procent: **100** Contacturen: **2**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

Je kan met Navision de financiële gegevens beheren om zo trends te herkennen en inzicht te verwerven in uw bedrijfsactiviteiten, mits kennis van het bedrijf.
Met behulp van bedrijfsregels kan je procedures en beleidslijnen in een organisatie automatiseren. Zo kan je invloed uitoefenen op de manier waarop de boekhouding wordt uitgevoerd en de consistentie van gegevensinvoer (met eventuele gegevensproductie) verhogen.
Je kan bedrijfsregels toepassen op rekeningsoorten, individuele rekeningen, BTW-administratie, dimensies en heel wat andere onderdelen van Navision.

Minimaal vereiste voorkennis:

ICT & Databases, PC-Toepassingen, Business-project

Eindniveau talen

Leerinhoud:

ERP met Navision: interface, gegevens invoeren, opzoeken en weergeven, een nieuw bedrijf installeren, basisgegevens registreren, aankopen en verkopen boeken, kosten en kortingen bij aan- en verkopen boeken, retourzendingen, diverse boekingen, BTW-aangifte, complexe inkoop- en verkoopprocessen registreren, budgetten en financiële rapporten opstellen, tabellen formulieren en rapporten ontwerpen.

Didactische werkvormen:

demo's, oefensessies, werkcolleges en zelf oefenen.

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Bedrijfsprocessen**
OAnr: **0 Bedrijfsprocessen**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Wim van Sprundel**
Procent: **100** Contacturen: **2**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:
INFO-BOOKS: deel 33a ERP met Navision, financieel 1; deel 33b ERP met Navision, financieel 2, ev. door de lector verspreid studiemateriaal, Navision 4.0

Literatuur:
Handleidingen Navision (Microsoft) en INFO-BOOKS deel 31: Dubbel Boekhouden

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	1+2	PC in groep	1	40	90	☑
1	1	1+2	PC in groep	2	60	90	☑
2	1	NVT	PC in groep	NVT	100	150	☑

Toelichting bij de examens:
De cursus mag gebruikt worden. Notities en aantekeningen zijn niet toegelaten,

Toelichting specifiek tweede zittijd:
De cursus mag gebruikt worden. Notities en aantekeningen zijn niet toegelaten,

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Business English KMO 3**
OAnr: **0 Business English KMO 3**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Jan Cornelis**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

Je bent:

- contact-, spreek-, en luisterbereid;
- overtuigd van de fundamentele rol die de Engelse taal in de huidige socio-economische realiteit speelt;
- gevoelig voor de meerwaarde die een goede kennis van deze taal voor jou kan betekenen.

Je kent:
- de basisprincipes van de Engelse grammatica en je kunt ze correct toepassen (niveau B2-);
- de algemene en specifieke woordenschat van deze training.

Minimaal vereiste voorkennis:

Gesproken en geschreven Engels op niveau B2. Eventuele achterstand moet je zelf inhalen.

Eindniveau talen

Lezen	B2+
Luisteren	B2+
Spreken productief	B2+
Spreken interactief	B2+
Schrijven	B2-

Leerinhoud:

Spreek-, schrijf-, luister-, en leesvaardigheidstraining, modulair opgebouwd rond: strategic management, international and export management, applying for a job.

Didactische werkvormen:

onderwijsleergesprek; hoor-, conversatie-, discussie-, en werkcollege; rollenspel, groepswerk, debat, discussie, e.a.; zelfstudie.

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Business English KMO 3**
OAnr: **0 Business English KMO 3**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Jan Cornelis**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:
Syllabus, vakliteratuur, internet, kranten/tijdschriften en radio-/televisieprogramma's

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	1+2+3	Permanente evaluatie	Perm	100	0	☑
2	1	NVT	Mondeling	NVT	100	15	☑

Toelichting bij de examens:
Schriftelijke en mondelinge permanente evaluatie d.m.v. schrijfopdrachten, presentaties, conversaties, rapporten, besprekingen. Geen hulpmiddelen.

Toelichting specifiek tweede zittijd:
De tweede zittijd bestaat uit opdrachten analoog met de hierboven vemelde testvormen. Via Blackboard bewijst de student dat hij op regelmatige basis heeft gewerkt. Tijdens een gesprek presenteert hij de resultaten van deze opdrachten.

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Business-stage**
OAnr: **0 Business-stage**
Studiepunten: **13** Niveau: **gespecialiseerd**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Martijn Detketelaere**
Procent: **100** Contacturen: **NVT**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

De hoofddoelstelling van de stage is de student in contact te brengen met het bedrijfsleven zodat hij praktische kennis kan opdoen als aanvulling op de theoretische opleiding die hij dan achter de rug heeft. Het is de bedoeling dat de student alle kansen grijpt om z'n kennis en vaardigheden die hij in de loop van studieloopbaan verworven heeft in de praktijk toe te passen.
De stage heeft tot specifiek doel de student kennis te laten maken met de praktijk binnen een KMO-bedrijf en zo de theoretische kennis te toetsen aan de praktijk onder het statuut van student. De stage is geenszins een observatiestage, de klemtoon ligt op het uitvoeren van één of meerdere projectmatige activiteiten/opdrachten.

Minimaal vereiste voorkennis:

De leerstof (= theoretische en praktische kennis) van 1e, 2de en 3de jaar.

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Zie stagebundel

Didactische werkvormen:

Doestage met 6 invulverslagen, 2 zelfreflectieverslagen (wekelijkse rapportering aan de begeleider)

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Business-stage**
OAnr: **0 Business-stage**
Studiepunten: **13** Niveau: **gespecialiseerd**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Martijn Detketelaere**
Procent: **100** Contacturen: **NVT**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	4	Zie stagebundel	Perm	100	0	☑
2	1	NVT	Zie stagebundel	Perm	100	0	☑

Toelichting bij de examens:
Min. 10 op 20 voor de stage is vereist om in aanmerking te komen voor deliberatie over tekorten op andere opleidingsonderdelen.

Toelichting specifiek tweede zittijd:

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Deutsch KMO 3**
OAnr: **0 Deutsch KMO 3**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☑
Vakverantwoordelijke: **Werner Boumans**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

Student kan courant voorkomende situaties in het beroepsleven taalkundig aan, d.w.z.:
1. Documenten en teksten lezen en correct interpreteren
2. in complexe zinnen mondeling en schriftelijk formuleren
3. de onvermijdelijke taalkundige vergissingen in vrij communicatie zelf corrigeren

Minimaal vereiste voorkennis:

geslaagd zijn voor OO Deutsch KMO 2

Eindniveau talen

Lezen	B2-
Luisteren	B2-
Spreken interactief	B1+
Spreken productief	B1+
Schrijven	B1-

Leerinhoud:

Duitse taal wordt ingeoefend in een gevarieerd aantal gesprekken en tekstvormen omtrent onderwerpen in voornamelijk volgende thematische contexten: Gäste empfangen, die Firma beschreiben, Freizeit, Reisen, berufliche Aufgaben und Arbeitsorganisation, Telefonate führen, Planen und Reservieren, Messebesuch, Import-Exportgeschäfte erledigen, ggf. Arbeitsplatzsuche

Didactische werkvormen:

luister-, lees-, schrijf- en spreekoefeningen individueel en/of in groep, interactief leergesprek; zelfstudie-opdrachten

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Deutsch KMO 3**
OAnr: **0 Deutsch KMO 3**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☑
Vakverantwoordelijke: **Werner Boumans**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:

Conlin, L.: Unternehmen Deutsch, Kursbuch. Intertaal, 2003 (al in bezit van wie Deutsch KMO 2 volgde)

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	1+2+3	Schriftelijk	2	20	60	☑
1	1	1+2+3	Permanente evaluatie	Perm	10	0	☑
1	1	1+2+3	Schriftelijk	3	30	60	☑
1	1	1+2+3	Mondeling	3	40	15	☑
2	1	NVT	Mondeling	NVT	40	15	☑
2	1	NVT	Schriftelijk	NVT	60	60	☑

Toelichting bij de examens:

Toelichting specifiek tweede zittijd:

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Fiscaliteit KMO**
OAnr: **0 Fiscaliteit KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Kristel Vercruyssen**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☐

Kerndoelstellingen:

De cursus fiscaliteit is een onmisbare praktijkcursus voor de toekomstige ondernemer/bedrijfsleider die wil ondergedompeld worden in de magische wereld van personenbelasting, vennootschapsbelasting en BTW. De student leert op een praktische manier de basisprincipes van de drie fiscale deelgebieden.

Minimaal vereiste voorkennis:

Bedrijfsbeheer

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Praktische verwerking van de verschillende fiscale aangiften en andere fiscale formaliteiten (PB, BTW en vennootschapsbelasting)

Didactische werkvormen:

Hoorcolleges aangevuld met oefeningen welke de studenten verplicht wekelijks dienen voor te bereiden en gedeeltelijk in aanmerking komen voor de permanente evaluatie.

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Fiscaliteit KMO**
OAnr: **0 Fiscaliteit KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Kristel Vercruyssen**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☐

Leermiddelen:
Cursus/ eigen documentatiemateriaal/ slides via blackboard/ andere

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	1	Schriftelijk	1	70	120	☑
1	1	1	Permanente evaluatie	Perm	30	0	☑
2	1	NVT	Schriftelijk	NVT	100	120	☑

Toelichting bij de examens:
Permanente evaluatie: opdrachten in de vorm van oefeningen

Toelichting specifiek tweede zittijd:

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Human Resources Management KMO**
OAnr: **0 Human Resources Management KMO**

Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐

Vakverantwoordelijke: **Ilse Coene**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

De student krijgt een algemeen inzicht in de procedures en principes van de Human Resources Managerment cyclus
De student krijgt een algemeen inzicht in de selectieprocedure
De student kan een sollicitatiebrief opstellen (standpunt werknemer)
De student kan sollicitatiebrieven ranken (A-, B-, C- kandidaten) (standpunt werkgever)
De student kan een selectiegesprek plannen en voeren (standpunt werknemer en werkgever)
De student weet hoe hij kandidaten moet beoordelen en selecteren
De student kan een beoordelings- en functioneringsgesprek plannen en voeren

Minimaal vereiste voorkennis:

Geen

Eindniveau talen

Leerinhoud:

HRM cyclus, Wervings en recruteringsstrategie, Selectie, Onthaal van nieuwe medewerkers, Arbeidsovereenkomst en basis sociale wetgeving, Functionerings- en beoordelingsgesprekken, VTO, Uitstroom van personeel, Outplacement, Solliciteren.

Didactische werkvormen:

interactie hoor- en werkcollege, presentatie, rollenspel, praktijkportfolio

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Human Resources Management KMO**
OAnr: **0 Human Resources Management KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Ilse Coene**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:
syllabus, slides, mediatheek, internet,BB, vakliteratuur (o.a. vakbladen, vaktijdschriften,...)

Literatuur:
Handboek: Inleiding tot Human Resource Mamanagement, Maund Linda, 2003; Vacature; Job@; cursus Human Resources in een notedop, Syntra; vakliteratuur

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
2	1	NVT	Portfolio	NVT	40	0	☑
2	1	NVT	Mondeling	NVT	60	20	☑
1	1	3	Permanente evaluatie	Perm	100	0	☑

Toelichting bij de examens:
1ste zit: 100% PE, bestaande uit:
- 20% interactie tijdens alle contacturen
- 20% opstellen en bekommentariën van praktijkportfolio
- 45% rollenspelen (15% op rollenspel 1: solliciteren als werknemer; 15% op rollenspel 2: werven en selecteren als werkgever; 15% op rollenspel 3: functionerings- en beoordelingsgesprek)
- 15% beoordling sollicitatiebrief

Toelichting specifiek tweede zittijd:
Twee delen:
- 40% voorbereidend werk, nl. uitdiepen van bepaalde items uit portfolio + verdediging tijdens het mondelinge examen
- 60% mondeling examen bestaande uit kennisvragen en korte rollenpelen

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Internationaal ondernemen**
OAnr: **0 Internationaal ondernemen**
Studiepunten: **4** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Kris Dekeijzer**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

De student onderzoekt de productrisico's (risk factors) eigen aan een bepaald product.
De student onderzoekt de landrisico's (politiek, commercieel) eigen aan een welbepaald land.
De student onderzoekt de tranpsortrisico's eigen aan een internationaal transport van een welbepaald goed.
De student kan een exportplan opstellen (marktanalyse, budgetanalyse en marketing plan).
De student kent de fasen in de onderhandelingen en totstandkoming van een koopverkoop contract.
De student kent de belangijkste voorwaarden en vermeldingen in een internationaal koopverkoop contract.
De student kent de kosten en risicoverdeling tussen partijen in het kader van de levering (incoterms).
De student kent de meest gebruikte finnacieringmechanismen in de internationale handel.
De student kent de tussenpersonen, de wettelijke en contractuele aansprakelijkheden in het kader van de internationale handel.
De student kent de standaard transportverzekeringsproducten (Institute Cargo Clauses) op de engelse markt.
De student kan de premie berekenen van een intercontinentaal goederentransport.
De student kan de belangrijkste en meest gebruikte contracten opstellen en interpreteren zoals koopverkoop, financiering en verzekering en de

Minimaal vereiste voorkennis:

Business-traject.
Inzicht in de volgende vakken (indien nodig te verwerven via zelfstudie): Bedrijfsbeheer, BCV, Bedrijfseconomie, PC toepassingen, Recht en

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Opstellen exportplan, risico's eigen aan internationaal ondernemen (contractueel, cultureel, goederen, transport en land). Meest gebruikelijke contracten en contractsvoorwaarden. Technieken om schade of verlies te vermijden of beperken.

Didactische werkvormen:

Hoorcollege, case study, zelfstudie, vergaderingen

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Internationaal ondernemen**
OAnr: **0 Internationaal ondernemen**
Studiepunten: **4** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Kris Dekeijzer**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:
Mindmaps, internetdatabanken

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	1+2	Permanente evaluatie	Perm	100	0	☑
2	1	NVT	Schriftelijk rapport	NVT	100	0	☑

Toelichting bij de examens:
De permanente evaluatie behelst het wekelijks vervullen van diverse opdrachten doorheen het ganse traject van het vak. Studenten worden op diverse criteria geëvalueerd.

Toelichting specifiek tweede zittijd:
Idem als voor eerste zittijd (structuur en inhoud van rapport).

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Le français des affaires KMO 3**
OAnr: **0 Le français des affaires KMO 3**
Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Anne-Marie van Oost**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

Je bent
-contact-,spreek- en luisterbereid
-overtuigd van de fundamentele rol die de Franse taal in de huidige socio-economische realiteit speelt
-gevoelig voor de meerwaarde die een goede kennis van deze taal voor jou kan betekenen
Je kent
-de basisprincipes van de Franse grammatica en je kunt ze correct toepassen
-een algemene basiswoordenschat en de specifieke bedrijfswoordenschat van deze training
Je kunt
-spontaan praten
-zowel dagelijkse als zakelijke onderwerpen vlot presenteren
-je persoonlijke mening en eventueel ervaringen toelichten, een groepsopdracht voorbereiden en voorstellen met correct gebruik van de hierbij verworven woordenschat, conversaties, uiteenzettingen en teksten over dagelijkse onderwerpen of aspecten van het bedrijfsleven

Minimaal vereiste voorkennis:

Gesproken en geschreven Frans op niveau B1 van het Europees Referentiekader voor talen

Eindniveau talen

Lezen	B2+
Luisteren	B2+
Spreken productief	B2+
Spreken interactief	B2+
Schrijven	B2-

Leerinhoud:

Spreek-, schrijf-, luister- en leesvaardigheidstraining modulair opgebouwd rond topics in strategisch management, Human Resources Policy,het managen van culturele diversiteit

Didactische werkvormen:

Onderwijsleergesprek, hoor-, conversatie-, discussie-, werkcolleges. Rollenspellen, groepswerk, debat, discussies en zelfstudie.

Bedrijfsmanagement KMO management Jaar: 3

Opleidingsonderdeel: **Le français des affaires KMO 3**

OAnr: **0 Le français des affaires KMO 3**

Studiepunten: **5** Niveau: **uitdiepend**

Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐

Vakverantwoordelijke: **Anne-Marie van Oost**

Procent: **100** Contacturen: **1,5**

Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:

Vakliteratuur, syllabus, internet, kranten, tijdschriften en radio-tvprogramma's

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
2	1	NVT	Mondeling	NVT	100	15	☑
1	1	1+2+3	Permanente evaluatie	Perm	100	0	☑

Toelichting bij de examens:

Schriftelijke en mondelinge permanente evaluatie door middel van tests, schrijfopdrachten, presentaties, conversatie, rapporten, besprekingen (geen hulpmiddelen)

Toelichting specifiek tweede zittijd:

De tweede zittijd bestaat uit opdrachten analoog met de hierbij vermelde testvormen. Via Blackboard bewijst de student dat hij op regelmatige basis heeft gewerkt. Tijdens een gesprek presenteert hij de resultaten van deze opdrachten.

Bedrijfsmanagement — KMO management — Jaar: 3

Opleidingsonderdeel: **Marketing KMO-topics**

OAnr: **0 Marketing KMO-topics**

Studiepunten: **4** Niveau: **uitdiepend**

Inwisselbaar ☑ Aangeboden ☐

Vakverantwoordelijke: **Martijn Deketelaere**

Procent: **100** Contacturen: **1,5**

Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

De student heeft inzicht in de stappen van het marketingcommunicatieplan aangepast naar een KMO bedrijf met hun verschillende communicatiedoelstellingen
De student begrijpt het concrete nut van elk van volgende nader bekeken KMO marketingcommunicatie-instrumenten:
-Vakbeurzen
-Reclame (campagnes: briefing tot aan werving, productlancering,...)
-Publiciteit
-E-Marketing (mét e-commerce)
-Public relations
-Marketing gerichte wedstrijden
-Sponsoring
De student kan communicatieuitingen beoordelen op effectiviteit naar de doelstellingen toe (passief) en zelf opstellen (actief)

Minimaal vereiste voorkennis:

Marketingmanagement

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Opstellen PR en publiciteitsdossiers, opstellen briefings voor communicatiebureaus (aanwervingscampagnes, productlanceringen, productmodificaties, corporate image bijsturen,...), Sponsoring (wat wel, wat niet toezeggen), (Vak)beurzen die opleveren (inschrijven of zelf organiseren), Buzz marketing en virale marketing creatie,samenstellen creatieve reclamedrager-cataloog (van billboard en betonmixer tot luchtballon en flatgebouwen), Premium en incentive-selectie, website interactivity en e-commerce. Effectiviteit en meting.

Didactische werkvormen:

Hoorcolleges met praktijkopdrachten en groepsdiscussies.

Bedrijfsmanagement — KMO management — Jaar: 3

Opleidingsonderdeel: **Marketing KMO-topics**

OAnr: **0 Marketing KMO-topics**

Studiepunten: **4** Niveau: **uitdiepend**

Inwisselbaar ☑ Aangeboden ☐

Vakverantwoordelijke: **Martijn Deketelaere**

Procent: **100** Contacturen: **1,5**

Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:

Syllabus met theoretische onderdelen en opdrachtfiches, internet, magazines, BB.

Literatuur:

Boek Marketingcommunicatie Auteurs: Floor, Van Raai. Cursus Marketingcommunicatie: A. Meyers, S.Deketelaere. Actuele vakbladen gespecialiseerde internetwebsteks.
The marketing Game, Mason & Perrault, 2nd edition, Irwin

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
2	1	NVT	Schriftelijk rapport	NVT	100	0	☑
1	1	1+2	Permanente evaluatie	Perm	100	0	☑

Toelichting bij de examens:

Week om week theorie en presentaties met discussies in groepen. Groepsscore op inhoud, individuele score op presentatie inhoud en vorm, pe assessment. Verdeling van de totalen: 30% individuele score, 40% groepsscores, 30% peer assessment.

Toelichting specifiek tweede zittijd:

100% individueel rapport met alle toepassingen rond geziene theoriedelen (publiciteitsrapport samenstellen ahv 1 case; PR-dossier opmaken (imago of crisiscommunicatie) ahv 1 case; twee reclamebriefings opstellen (above en belowe) ahv 2 cases; media selectie toepassing ahv gezi theorie; direct mailing opstellen ahv 1 case; vakbeursselectie met kosten- batenanalyse ahv geziene theorie.)

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Ondernemen en ethiek**
OAnr: **0 Ondernemen en ethiek**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Gie Segers**
Procent: **100** Contacturen: **1**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

De student kan op genuanceerde wijze antwoorden formuleren op ethische vragen die verband houden met de economische realiteit en het bedrijfsleven in het bijzonder. Hij kan in concrete situaties waarden en normen herkennen van de verschillende actoren en beslissingen verantwoorden. Deontologische codes dienen hierbij als 'gekende' referenties gebruikt te worden.

Minimaal vereiste voorkennis:

De student heeft een minimale voorkennis van ethische en filosofische stromingen, en beheerst het economische vocabularium.

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Inleiding : fundamentele benaderingen van ethiek, die van invloed zijn op bedrijfsethiek
Ethische vooronderstellingen van markteconomieën
Spelregels voor de verschillende actoren in de onderneming
Ecologie en onderneming
Globalisering en onderneming
Nationale en internationale deontologische codes

Didactische werkvormen:

In het begin vnl. hoorcollege met mogelijkheid tot vraaggesprek
gevolgd met :
- discussies m.b.t. cases die op voorhand grondig bestudeerd werden
- uitwerking in kleine groep van een case, resulteert in een dossier

Bedrijfsmanagement — KMO management — Jaar: 3

Opleidingsonderdeel: **Ondernemen en ethiek**
OAnr: **0 Ondernemen en ethiek**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Gie Segers**
Procent: **100** Contacturen: **1**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:

Handboek : Van Liedekerke L., Van Gerwen J., Verstraeten J., Business en Ethiek : spelregels voor ethisch ondernemen, Lannoo, Tielt, 2002
Blackboard en weblinks

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	2	Mondeling	2	100	20	☑
2	1	NVT	Mondeling	NVT	100	20	☑

Toelichting bij de examens:

De evaluatie gebeurt op het einde van het periode waarin de student de cursus volgde. De student wordt ondervraagd over de besproken cases. Op basis daarvan wordt zijn bedrijfsethisch referentiekader getest. Het dossier met de zelf uitgewerkte case wordt mondeling verdedigd.

Toelichting specifiek tweede zittijd:

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Risk management KMO**
OAnr: **0 Risk management KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **gespecialiseerd**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☑
Vakverantwoordelijke: **Eddy Augustinus**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:
De studenten kennen de risico's die individuen en ondernemingen bedreigen. Ze kunnen die risico's analyseren en weten hoe verzekeringsmaatschappijen voor een aantal van deze risico's oplossingen formuleren.

Minimaal vereiste voorkennis:
Bedrijfsbeheer

Eindniveau talen

Leerinhoud:
Productenaanbod op de verzekeringsmarkt, toegespitst op KMO's. Principes van Risk Management

Didactische werkvormen:
Doceren en uitwerken van cases

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Risk management KMO**
OAnr: **0 Risk management KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **gespecialiseerd**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☑
Vakverantwoordelijke: **Eddy Augustinus**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:
Eigen cursus

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	3	Mondeling	3	100	10	☑
2	1	NVT	Mondeling	NVT	100	10	☑

Toelichting bij de examens:
Op het mondeling examen zal tevens een evaluatie plaatsvinden van de cases.

Toelichting specifiek tweede zittijd:

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Sales management KMO**
OAnr: **0 Sales management KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaa ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Laura Vuch**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

- de student kan sales management plaatsen binnen het algemeen kader van het bedrijfsgebeuren
- de student kent de diverse facetten van het sales management gebeuren
- de student kan een verkoopplan opstellen
- de student kent de commerciële competenties nodig voor een succesvolle verkoop
- de student kent de opeenvolgende stappen met betrekking tot de operationele verkoop
- de student weet hoe hij in elke fase van het verkoopgesprek best reageert
- de student krijgt inzicht in de eigen commerciële vaardigheden en attitudes via zelftoetsen en vaardigheidstrainingen (rollenspelen)

Minimaal vereiste voorkennis:

geen.

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Volgende aspecten worden toegelicht aan de hand van de opbouw van een verkoopplan: situering sales management, sales planning (strategieën en doelstellingen), sales prognose, sales managementinformatie, planning van het sales team, account management, bedrijfseconomische aspecten van sales management, persoonlijke efficiency en effectiviteit, motivatie sales team, leiding geven aan het sales team en coaching. Operationele verkoop: commerciële (basis)competenties (kennis, vaardigheden en attitudes) en analyse van het verkoopgesprek (stapsgewijze analyse)

Didactische werkvormen:

Theoretische toelichting met praktische toepassingen, zelfwerkzaamheid (maken van een verkoopplan), zelftests, vaardigheidstrainingen (rollenspelen)

Bedrijfsmanagement — KMO management — Jaar: 3

Opleidingsonderdeel: **Sales management KMO**
OAnr: **0 Sales management KMO**
Studiepunten: **3** Niveau: **uitdiepend**
Inwisselbaa ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Laura Vuch**
Procent: **100** Contacturen: **1,5**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:

handboek: Sales management, uitgave van Wolters Noordhoff (ISBN 90 01 76911 X); eigen slides; feedback bij zelftests; interactieve feedback bij rollenspelen.

Literatuur:

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	3	Permanente evaluatie	Perm	100	0	☑
2	1	NVT	Schr. Rapport met verdedig	NVT	100	15	☑

Toelichting bij de examens:

100% permanente evaluatie bestaat uit: 1) 30% op medewerking tijdens de lessen (score op algemene medewerking + vaardigheidstrainingen). Aanwezigheid tijdens de contactmomenten is vereist. 2) 70% op het verkoopplan in de vorm van een geschreven rapport (de student zoekt individueel een bedrijf waarvoor hij het verkoopplan schrijft volgens de instructies zoals opgegeven tijdens de lessen (cfr handboek); de beoordeling van het rapport gebeurt zowel inhoudelijk als textueel)

Toelichting specifiek tweede zittijd:

Als opdracht voor de 2de zittijd wordt een verkoopplan voor een zelf gezocht bedrijf opgesteld volgens de instructies zoals opgegeven tijdens de lessen (cfr handboek). Dit verkoopplan wordt afgeleverd in de vorm van een schriftelijk rapport (40% van de punten) en eveneens verdedigd in een mondelinge presentatie (60% van de punten). Tijdens de mondelinge presentatie kunnen bijkomende (kennis)vragen gesteld worden, die betrekking hebben op het geschreven rapport.

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Supply Chain Management**
OAnr: **0 Supply Chain Management**
Studiepunten: **4** Niveau: **gespecialiseerd**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Erik Van Vierberghe**
Procent: **100** Contacturen: **1**
Toegelaten voor examencontract ☑

Kerndoelstellingen:

De student bewijst kennis en inzicht mbt de leerinhoud door het beantwoorden van theorievragen en het oplossen van een oefening op het mondeling examen.
De student kan individueel en in groepsverband werken.

Minimaal vereiste voorkennis:

Geen

Eindniveau talen

Leerinhoud:

Logistieke deeltrajecten, logistieke basisconcepten, productielogistiek, voorraadbeheer, vraagvoorspelling, inkooplogistiek, distributielogistiek, supply chain management

Didactische werkvormen:

Zelfstudie, werkcollege, hoorcollege, onderwijsleergesprek, oefeningen en gevalstudies, discussie, groepswerk en bedrijfsbezoeken.

Bedrijfsmanagement	**KMO management**	**Jaar: 3**

Opleidingsonderdeel: **Supply Chain Management**
OAnr: **0 Supply Chain Management**
Studiepunten: **4** Niveau: **gespecialiseerd**
Inwisselbaar ☐ Aangeboden ☐
Vakverantwoordelijke: **Erik Van Vierberghe**
Procent: **100** Contacturen: **1**
Toegelaten voor examencontract ☑

Leermiddelen:
Leerboek 'Werken met Logistiek', Visser & Van Goor, 2004 / Oefeningensyllabus

Literatuur:
Kennisbanken Inkoop & Logistiek

Evaluaties:

Zittijd	Reeks	Lesperiode	Evaluatietype	Na periode	Gewicht %	duurtijd	Herhaalbaar
1	1	1+2	Mondeling	2	75	15	☑
1	1	1+2	Permanente evaluatie	Perm	25	0	☑
2	1	NVT	Mondeling	NVT	100	15	☑

Toelichting bij de examens:
Rekenmachine toegelaten. Het mondelinge examen bestaat uit 2 theorievragen en 1 oefening. Permanente evaluatie: individuele inbreng, groepswerk, paper, verslagen.

Toelichting specifiek tweede zittijd:
Permanente evaluatie verwerkt in examen.