

Business school (VMBO en HAVO/VWO/GYM)

Dit voorjaar gaat de VECON het profiel 'business school' verder uitwerken en operationaliseren. Er staat al enige tijd een conceptprofiel op de website (onder rubrieken vindt u business school). Dit profiel wordt verder uitgewerkt en in een zodanige vorm gegoten dat er een vragenlijst ontstaat waarop gescoord kan worden.

Diverse scholen zijn bezig met het opzetten van een business school, de één gaat daarbij verder dan de ander. De behoefte tot profilering bestaat in ieder geval. De behoefte om de leerlingen meer te bieden dan een standaardprogramma bestaat ook op veel plaatsen. Business school is een mogelijkheid om deze zaken te combineren en de leerlingen in contact te brengen met de praktijk. U kunt het accent leggen op ondernemerschap of juist op business, u kunt ondernemers, accountants, banken en hoger onderwijs de school inhalen of juist met uw leerlingen op pad, de school uit, de buitenwereld in.

Bij de voorbereidingen wordt het bestuur graag ondersteund door een aantal leraren die geïnteresseerd zijn in dit onderwerp. Misschien bent u zelfs al bezig met het opzetten van een profiel business school op uw school en wilt u meewerken aan het opstellen en testen van de vragenlijst. U kunt zich melden bij Jeannet Hommel (jeannethommel@planet.nl).

Als opwarmertje alvast een opdracht die in de onderbouw gebruikt kan worden in het kader van business school.

Jeannet Hommel

Opdracht winkel, onderbouw havo/vwo

Een collega van me gaf ooit een opdracht aan havo 3 waar de leerlingen erg enthousiast mee bezig waren. De opdracht heb ik nooit gezien, wel de resultaten. De opdracht hieronder is ontstaan door die resultaten goed te bekijken en terug te redeneren.

Er is een zekere basiskennis vereist: het kostenbegrip moet behandeld zijn, afschrijving en verzekering zijn besproken en voor het berekenen van loonkosten moet materiaal aanwezig zijn of er moeten door de docent standaardbedragen worden gegeven. In de 2e helft van het 3e leerjaar zou deze kennis aanwezig kunnen zijn. Eventueel schrijft de docent een product voor, dat scheelt veel tijd maar de leerlingen zijn misschien minder betrokken.

Doel: leerlingen actief betrekken bij de lesstof en laten ervaren dat de praktijk weliswaar ingewikkelder is maar toch aansluit bij de lesstof.

LEERLINGOPDRACHT

Jullie gaan als groep een winkel starten. Je mag zelf kiezen welke producten je gaat verkopen. Je hebt de beschikking over een winkelpand in een klein winkelcentrum. De ruimte is 80 m² en kost € 1.500 per maand.

Bedenk welke producten jullie gaan verkopen. Stel daarna een winkelprofiel op: welke doelgroep wil je bereiken, welk imago wil je uitstralen, in welke prijsklasse zitten de producten. Bedenk een naam voor de winkel en maak een tekening van het

bord boven de ingang of van het hele vooraanzicht van de winkel (dus incl. de etalage e.d.)

Teken een plattegrond van de winkel, ga uit van 8 meter breed en 10 meter diep. Geef op de plattegrond aan waar de toonbank staat, de kassa, de rekken, enz. Maak een blad met kleuren en plaatjes om de sfeer te schetsen. Motiveer je keuze.

Maak een schatting van de voorraad die nodig is. Bedenk eerst de aantallen, vervolgens de waarde.

Maak een investeringsplan. Hoeveel geld is er nodig om de winkel in te richten en de producten aan te schaffen?

Maak een resultatenbegroting voor het komende half jaar. Hoeveel denk je te verkopen, hoeveel kosten verwacht je? Vergeet niet dat er loonkosten zijn, dat je verzekeringen nodig hebt, dat je reclame maakt. Natuurlijk moet je ook afschrijvingen berekenen over de investeringen in de inrichting. Leg alle posten kort uit.

Maak het verslag compleet door een voorblad, een inhoudsopgave, een bronnenlijst en een taakverdeling toe te voegen.

Ieder onderdeel van de opdracht moet ook worden uitgelegd. Welke beslissingen hebben jullie genomen, hoe kom je aan de getallen, waarom heb je bepaalde kosten, enz.