

## EXAMENPROGRAMMA

<b>Diplomalijn(en)</b>	Financieel Administratief Ondernemerschap
<b>Diploma('s)</b>	Praktijkdiploma Financieel Ondernemer
<b>Examen</b>	Basiskennis Ondernemerschap
<b>Niveau</b>	Vergelijkbaar met mbo 2
<b>Versie</b>	1.1
<b>Versie geldig vanaf</b>	01-09-22
<b>Vastgesteld op</b>	22-04-21
<b>Vastgesteld door</b>	Bestuur Associatie voor Examinering
<b>Bijzonderheden</b>	geen

Eind- en toetstermen							
*) = Zie toelichting							
K = Kennisvragen B = Begripsvragen T = Toepassingsvragen A = Analysevragen							
<b>1</b>	<b>Ondernemerschap algemeen</b>			<b>K</b>	<b>B</b>	<b>T</b>	<b>A</b>
	1.1	De kandidaat kent de verschillende onderdelen en kan de definities van een business canvas model geven.		x			
	1.2	De kandidaat kan de definitie geven en kent de onderdelen van een ondernemingsplan.		x			
	1.3	De kandidaat herkent welke vaardigheden er van een ondernemer verwacht wordt naast de praktijkvaardigheden.*	x				
	1.4	De kandidaat kan voorbeelden geven van de rechtssvormen.*		x			
	1.5	De kandidaat kan voor een éénmanszaak aangeven wat dit betekent voor aansprakelijkheid en fiscale aspecten.*		x			
	1.6	De kandidaat kent de rechten en plichten als ondernemer bij de verkoop van een product of dienst aan een klant en kent de rechten en plichten van de kopende klant en kan dit omschrijven.*	x				
	1.7	De kandidaat kent de vormen van bedrijfsbeëindiging en weet wie hier een rol bij spelen.*		x			
	1.8	De kandidaat weet wat nodig is en geregeld moet worden voordat er een onderneming gestart kan worden.*	x				
<b>2</b>	<b>Commercie en Sales</b>			<b>K</b>	<b>B</b>	<b>T</b>	<b>A</b>
	2.1	De kandidaat kent verschillende fases van een verkooptraject en weet welke type gesprek hierbij gevoerd wordt.*		x			
	2.2	De kandidaat kan een offerte opstellen.			x		
<b>3</b>	<b>Marketing</b>			<b>K</b>	<b>B</b>	<b>T</b>	<b>A</b>
	3.1	De kandidaat kent verschillende online communicatiemiddelen en weet voor welk doel/doelgroep ze ingezet kunnen worden.*		x			
	3.2	De kandidaat kan voorbeelden geven van verschillende markttypen.*		x			
	3.3	De kandidaat kan een definitie geven en het doel van merkstrategie/ branding.	x				
	3.4	De kandidaat kent marketingmodellen en de toepassing hiervan om groei in een éénmanszaak te realiseren.*		x			
	3.5	De kandidaat kent de marketingmix en de bijbehorende elementen.*		x			
	3.6	De kandidaat kent de wijze waarop marktonderzoek uitgevoerd kan worden.*		x			
	3.7	De kandidaat kent manieren om de markt te beïnvloeden zodat product of dienst worden aangeschaft door potentiële klanten.		x			
	3.8	De kandidaat kan de levenscyclus van een product of dienst omschrijven.*	x				
	3.9	De kandidaat kan voorbeelden geven uit het productbeleid.*		x			
	3.10	De kandidaat herkent begrippen en kan voorbeelden geven uit het prijsbeleid.*		x			
	3.11	De kandidaat kan de begrippen uit het promotiebeleid toelichten.*		x			
<b>4</b>	<b>Financieel en Bedrijfsadministratie</b>			<b>K</b>	<b>B</b>	<b>T</b>	<b>A</b>
	4.1	De kandidaat kent het begrip balans en welke posten op een balans staan.*		x			
	4.2	De kandidaat kan op basis van een situatie de verschillende mogelijkheden van financiering om een bedrijf op te zetten of uit te breiden beoordelen.*		x			
	4.3	De kandidaat kan aan de hand van een rekenvoorbeeld een factuur opstellen en de omzet en de bruto winst uitrekenen.			x		
	4.4	De kandidaat kan begrippen van debiteurenbeheer omschrijven.*		x			
	4.5	De kandidaat kent het begrip winst- en verliesrekening en welke posten hierop staan.*		x			
	4.6	De kandidaat kan een begroting opstellen.			x		
	4.7	De kandidaat kan het uurtarief berekenen.*			x		

Toelichting op toetstermen	
Toetsterm	Toelichting
1.3	Gedacht kan worden aan de volgende vaardigheden of competenties: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Representatief</li> <li>• Communicatieve vaardigheden (mondeling en schriftelijk)</li> <li>• Netwerken</li> <li>• Klantgericht</li> <li>• Commercieel ingericht</li> <li>• Doelgericht</li> </ul>
1.4	Ondernemingsvormen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eenmanszaak</li> <li>• Maatschap</li> <li>• Vennootschap onder firma (vof)</li> <li>• Besloten vennootschap (bv)</li> <li>• Naamloze vennootschap (nv)</li> </ul>
1.5	Onder andere worden de volgende fiscale aspecten bevraagd: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inkomstenbelasting</li> <li>• Fiscale regelingen ZZP'ers (aftrekposten)</li> <li>• BTW</li> <li>• Wet DBA</li> </ul>
1.6	Het gaat om de volgende rechten en plichten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Algemene voorwaarden</li> <li>• Garanties</li> <li>• Koopovereenkomst</li> <li>• Herroepingsrecht voor consumenten</li> </ul>
1.7	Het gaat om begrippen als: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faillissement</li> <li>• Verkoop van je bedrijf</li> <li>• Staken van je bedrijf</li> <li>• Wet schuldsanering natuurlijke personen (Wsnp)</li> <li>• Rol curator bij faillissement</li> </ul>
1.8	Gedacht kan worden aan de volgende aspecten of elementen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verzekeringen (arbeidsongeschiktheid, beroepsaansprakelijkheid)</li> <li>• Pensioen</li> <li>• Kilometeradministratie (Auto van de zaak – versus privékilometers)</li> <li>• Urenadministratie of urenverantwoording</li> <li>• Beveiliging data</li> <li>• Kantoor aan huis/thuis werken</li> <li>• Rol van de Kamer van Koophandel</li> <li>• Aanvragen btw-nummer</li> <li>• Huur of kopen van een kantoor</li> <li>• Het opstellen van een ondernemingsplan</li> </ul>
Toetsterm	Toelichting
2.1	Het gaat om de volgende gesprekken in de verschillende fasen van een verkooptraject: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorgesprek</li> <li>• Offertegesprek/verkoopgesprek</li> <li>• Nazorggesprek</li> </ul> De fasen: 1) Prospecting, 2) Contact maken, 3) Kwalificeren van de lead, 4) Onderhouden van de lead, 5) Een aanbieding maken, 6) Onderhandelen (afhandelen van weerstanden), 7) Sluiten van de deal.
Toetsterm	Toelichting
3.1	Het gaat om onder meer de volgende online communicatie: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Website</li> <li>• Sociale media</li> </ul>
3.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zakelijke markt (Business to Businessmarkt)</li> <li>• Consumentenmarkt (Business to customer)</li> <li>• Overheid (Business to Government)</li> </ul>
3.4	Het gaat om de volgende marketingmodellen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Porter (het vijfkrachtenmodel)</li> <li>• Treacy en Wiersema (waardestrategieën)</li> <li>• Ansoff (groeistrategie)</li> </ul>
3.5	Het gaat om de volgende marketingmixen: <p>Online: 4c's Offline: 4p's</p>
3.6	De volgende typen marktonderzoek: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Field research (primaire onderzoek)</li> <li>• Desk research (secundair onderzoek)</li> <li>• Social media analyse</li> </ul>
3.8	Het gaat om de volgende aspecten uit het levenscyclus: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introductie</li> <li>• Groei</li> <li>• Volwassenheid</li> <li>• Terugval</li> </ul>
3.9	Het gaat voorbeelden van: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbruiksgoederen</li> <li>• Gebruiksgoederen (duurzame goederen)</li> <li>• Marktsegmentatie/ PMC marktcombinaties</li> <li>• Assortiment (breed en diep)</li> </ul>

3.10	Het gaat de volgende begrippen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimale prijs</li> <li>• Kortingen</li> <li>• Psychologische prijs</li> </ul>
3.11	Het gaat de volgende begrippen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actiereclame</li> <li>• Affiliated marketing</li> <li>• Collectieve reclame</li> <li>• Persoonlijke verkoop</li> <li>• Public relations</li> <li>• Sales promotion</li> <li>• Sponsoring</li> <li>• Thema reclame</li> <li>• Social Media</li> </ul>
<b>Toetsterm</b>	<b>Toelichting</b>
4.1	De volgende begrippen en posten worden beperkt tot: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Activa/passiva</li> <li>• Vaste/vlottende activa,</li> <li>• Eigen/vreemd vermogen</li> <li>• Vreemd vermogen op lange termijn</li> <li>• Vreemd vermogen op korte termijn</li> </ul>
4.2	Het gaat om de volgende financieringsvormen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crowdfundig</li> <li>• Eigen vermogen</li> <li>• Leasing</li> <li>• Lenen van familie</li> <li>• Lenen van de bank</li> </ul>
4.4	Het gaat om begrippen uit het debiteurenbeheer: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aanmanen</li> <li>• Factoring</li> <li>• Incassoprocedure</li> </ul>
4.5	Het gaat om onder meer de volgende begrippen en posten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afschrijving</li> <li>• Bedrijfskosten</li> <li>• Bedrijfsresultaat</li> <li>• Brutowinst</li> <li>• Exploitatiekosten</li> <li>• Inkoopwaarde omzet</li> <li>• Omzet</li> <li>• Rente</li> </ul>
4.7	Uren berekenen letten op onder meer: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directe kosten (materiaal, verpakkingskosten)</li> <li>• Indirecte kosten (administratie, acquisitie)</li> <li>• Pensioen</li> <li>• Verzekeringen (arbeidongeschiktheid en beroepsaansprakelijkheid)</li> </ul>

TOETSMATRIJS	
Diplomalijn(en)	Financieel Administratief Ondernemerschap
Diploma('s)	Praktijkdiploma Financieel Ondernemer
Examen	Basiskennis Ondernemerschap
Versie	1.0
Versie geldig vanaf	1-09-22
Toetsvorm	online
Toetsduur	60 minuten
Totaal aantal vragen	28
Geslaagd bij	16 vragen goed (56% correct)
Toegestane hulpmiddelen	woordenboek, rekenmachine

Eindterm		Toetsterm	Taxonomie van Bloom	Vraagsoort	Percentage van het totaal aantal te behalen punten*
1	Ondernemerschap algemeen	1.1	Begrip	Gesloten	26 - 36%
		1.2	Begrip	Gesloten	
		1.3	Kennis	Gesloten	
		1.4	Begrip	Gesloten	
		1.5	Begrip	Gesloten	
		1.6	Kennis	Gesloten	
		1.7	Begrip	Gesloten	
		1.8	Kennis	Gesloten	
		1.9	Begrip	Gesloten	
2	Commercie en Sales	2.1	Begrip	Gesloten	2 - 12%
		2.2	Toepassing	Gesloten	
3	Marketing	3.1	Begrip	Gesloten	33 - 43%
		3.2	Begrip	Gesloten	
		3.3	Kennis	Gesloten	
		3.4	Begrip	Gesloten	
		3.5	Begrip	Gesloten	
		3.6	Begrip	Gesloten	
		3.7	Begrip	Gesloten	
		3.8	Kennis	Gesloten	
		3.9	Begrip	Gesloten	
		3.10	Begrip	Gesloten	
		3.11	Begrip	Gesloten	
4	Financieel en bedrijfsadministratie	4.1	Begrip	Gesloten	19 - 29%
		4.2	Begrip	Gesloten	
		4.3	Begrip	Gesloten	
		4.4	Begrip	Gesloten	
		4.5	Begrip	Gesloten	
		4.6	Toepassing	Gesloten	
		4.7	Toepassing	Gesloten	
Overig	Aandeel kennis	21%	Aandeel	0%	* De percentages kunnen 5% afwijken.
	Aandeel begrip	65%	Aandeel gesloten	100%	
	Aandeel toepassing	14%	Totaal aantal	29	