

EXAMENPROGRAMMA

Diplomalijn(en)	Ondernemerschap
Diploma('s)	Ondernemerschap
Examen	Ondernemerschap niveau 4
Niveau	Vergelijkbaar met mbo 4
Versie	2.1
Versie geldig vanaf	1-09-25
Vastgesteld op	24-01-25
Vastgesteld door	Associatie voor Examinering
Bijzonderheden	geen

Eind- en toetstermen							
*) = Zie toelichting							
K = Kennisvragen B = Begripsvragen T = Toepassingsvragen A = Analysevragen							
1	Ondernemerschap algemeen			K	B	T	A
	1.1	De kandidaat kan een business model canvas en de verschillende onderdelen invullen.*			X		
	1.2	De kandidaat kan een ondernemingsplan opstellen.				X	
	1.3	De kandidaat kan aan de hand van een praktijksituatie voorbeelden geven van vaardigheden die van een ondernemer worden verwacht naast de praktijkvaardigheden.*		X			
	1.4	De kandidaat kan een wijze waarop een organisatie invulling geeft aan duurzaam maatschappelijk verantwoord ondernemen herkennen.		X			
	1.5	De kandidaat kan de administratieve en fiscale gevolgen van een keuze van een rechtsvorm en de eisen herkennen en benoemen.*		X			
	1.6	De kandidaat kan de administratieve en fiscale vormen, voor- en nadelen en aandachtspunten van samenwerken benoemen.*		X			
	1.7	De kandidaat kan voor een ondernemingsvorm of samenwerkingsvorm aangeven wat dit betekent voor aansprakelijkheid, fiscale aspecten en kan mogelijkheden voor subsidies vinden.		X			
	1.8	De kandidaat weet wat nodig is en geregeld moet worden, voordat er een onderneming gestart kan worden of wordt omgezet in een andere ondernemersvorm.*	X				
	1.9	De kandidaat kan de verschillen van nationaal en internationaal zaken doen benoemen.*	X				
2	Commercie en sales			K	B	T	A
	2.1	De kandidaat kan de verschillende vormen van verkoop en de daarbij behorende fasen benoemen.*	X				
	2.2	De kandidaat kan de mogelijkheden van e-commerce benoemen en weet deze voor doel/doelgroepen in te zetten bij acquisitie.	X				
	2.3	De kandidaat kan de verschillende in- en verkoopkanalen en vormen om voorraad te bestellen en beheren in de bedrijfskolom benoemen.	X				
	2.4	De kandidaat kan de mogelijkheden van leveranciersselectie en welke onderhandelingstechnieken hierbij kunnen worden ingezet benoemen.*	X				
	2.5	De kandidaat kan een offerte opstellen.*				X	
3	Marketing			K	B	T	A
	3.1	De kandidaat kan aan de hand van een communicatievoorbeeld aangeven welk online communicatieplatform hierbij past.		X			
	3.2	De kandidaat kan een merk- of marketingstrategie opstellen.*				X	
	3.3	De kandidaat kan marketing groeimodellen toepassen*				X	
	3.4	De kandidaat kan in een gegeven situatie aangeven welk type marktonderzoek passend is.*		X			
	3.5	De kandidaat kan het marktaandeel berekenen.*				X	
	3.6	De kandidaat kan modellen met betrekking tot concurrentie toepassen.*				X	
4	Financieel en Bedrijfsadministratie			K	B	T	A
	4.1	De kandidaat kan de begrippen jaarverslag, jaarrekening en Algemene Vergadering van Aandeelhouders herkennen.	X				
	4.2	De kandidaat kan de elementen van duurzame verslaglegging en de processen voor het rapporteren over duurzaamheid benoemen.	X				
	4.3	De kandidaat kan een financieringsbegroting opstellen aan de hand van een casus.				X	
	4.4	De kandidaat kan een investeringsbegroting opstellen aan de hand van een casus.				X	
	4.5	De kandidaat kan een liquiditeitsbegroting opstellen aan de hand van een casus.				X	
	4.6	De kandidaat kan een exploitatiebegroting opstellen aan de hand van een casus.				X	
	4.7	De kandidaat kan een balans opstellen.				X	
	4.8	De kandidaat kan een winst- en verliesrekening opstellen.				X	
	4.9	De kandidaat kan aan de hand van de financiële kengetallen bepalen wat dit betekent voor een onderneming.*		X			
	4.10	De kandidaat kan een factuur opstellen.				X	
	4.11	De kandidaat kan een BTW-aangifte invullen.				X	
	4.12	De kandidaat kan het uurtarief of kostprijs van een product of dienst berekenen.*				X	
	4.13	De kandidaat kan een break-even analyse berekenen.*				X	
5	Personeel & Organisatie			K	B	T	A
	5.1	De kandidaat kan verschillende organisatiestructuren en de voor- en nadelen hiervan benoemen.*	X				
	5.2	De kandidaat kan de verschillende Belbin teamrollen herkennen.	X				
	5.3	De kandidaat kan verschillende soorten van arbeidsrelaties, de kenmerken en wijze waarop deze kan worden beëindigd benoemen.*	X				
	5.4	De kandidaat kan de rechten en plichten van een werkgever en de werknemer bij een arbeidsovereenkomst benoemen.*	X				
	5.5	De kandidaat kan de primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden benoemen.*	X				

	5.6	De kandidaat kan verschillende onderdelen in de HR-cyclus en elementen van deze gesprekken benoemen.	x			
	5.7	De kandidaat kan de arbeidsproductiviteit berekenen.			x	

Toelichting op de toetstermen	
Toetsterm	Toelichting
1.1	Er wordt verwacht dat de kandidaat ook kennis heeft van het Triple Layered Business Model Canvas
1.3	Gedacht kan worden aan de volgende vaardigheden of competenties: <ul style="list-style-type: none"> • Representatief • Communicatieve vaardigheden (mondeling en schriftelijk) • Netwerken • Klantgericht • Commercieel ingericht • Doelgericht • Samenwerkking • Teamvorming • Onderhandelen • Overtuigen
1.5	Ondernemingsvormen en eisen bij start en jaarlijks: <ul style="list-style-type: none"> • Eenmanszaak • Cooperatie/vereniging/stichting • Maatschap • Vennootschap onder firma (vof) • Commanditaire vennootschap • Besloten vennootschap (bv) • Naamloze vennootschap (nv)
1.6	Het gaat om samenwerkingsvormen en elementen als: <ul style="list-style-type: none"> • Francising • Coöperatie • Joint venture • Partnerschap • Strategische samenwerking/alliantie • Geheimhouding • Overeenkomsten • Vertegenwoordigng/handelingsbevoegdheden • Kartelafspraken
1.7	Fiscale aspecten: <ul style="list-style-type: none"> • Loonheffing • Inkomstenbelasting • Vennootschapsbelasting • Fiscale regelingen ZZP'ers (aftrekposten) • Wet DBA • Flexwet Subsidies voor duurzaamheid
1.8	Gedacht kan worden aan de volgende aspecten of elementen: <ul style="list-style-type: none"> • Verzekeringen (arbeidsongeschiktheid, beroepsaansprakelijkheid) • Pensioen in eigen beheer • Kilometeradministratie (Auto van de zaak – versus privékilometers) • Urenadministratie of urenverantwoording • Beveiliging data / AVG • Kantoor aan huis/thuis werken • Rol van de Kamer van Koophandel • Aanvragen btw-nummer • Aanvragen loonheffingsnummer • Vergunningen/ licenties • Omzetten van eenmansbedrijf in besloten vennootschap, VOF of maatschap

1.9	Bij verschillen kan gedacht worden aan: <ul style="list-style-type: none"> • Cultuur • Levertijden • Invoerrechten • Export • Kwaliteitsbewaking • Tijdsverschillen • Vreemde valuta
2.1	Het gaat om: <ul style="list-style-type: none"> • Tender • Aanbesteding • DMU/Decision making unit • Online verkoop • Traditioneel verkoopgesprek
2.4	Gedacht kan worden aan leveranciersselectie waarbij aandacht is voor duurzaamheid
2.5	Er wordt verwacht dat de kandidaat met de volgende aspecten in een offerte rekening kan houden: <ul style="list-style-type: none"> • Klantbehoefte • Leveranciers/derde partijen • Levertijden • Duurzaamheid • Voorwaarden • Producten en diensten
3.2	Het gaat om de volgende merkstrategie modellen: <ul style="list-style-type: none"> • Brand-key • Positioneringstrategie Er kan ook gedacht worden aan duurzaamheid in combinatie met marketing (o.a. greenwashing)
3.3	Het gaat om de volgende groeimarketingmodellen: <ul style="list-style-type: none"> • Abell (groeistrategie) • Ansoff (groeistrategie) De kandidaat kan ook de modellen toepassen in het kader van aanpassingen in marketing als gevolg van verduurzaming.
3.4	De volgende typen marktonderzoek kunnen worden toegepast: <ul style="list-style-type: none"> • Field reseach (primair onderzoek) • Desk research (secundair onderzoek) • Social media analyse
3.5	De kandidaat kan in gegeven situaties de berekening maken: <ul style="list-style-type: none"> • op basis van omzet of afzet van een onderneming. • op basis van gewenst marktaandeel en de benodigde omzet of afzet van een onderneming
3.6	Het gaat om de volgende concurrentiemodellen of methoden: <ul style="list-style-type: none"> • Vijfkrachtenmodel (Porter) • SWOT-analyse • Treacy en Wiersema (waardestrategie) • Benchmark
4.9	Het gaat om de volgende financiële kengetallen: <ul style="list-style-type: none"> • Liquiditeit • Solvabiliteit • Rentabiliteit
4.12	Uren of kostprijs berekenen letten op onder meer: <ul style="list-style-type: none"> • Directe kosten (materiaal, verpakkingskosten) • Indirecte kosten (administratie, acquisitie) • Pensioen • Verzekeringen (arbeidongeschiktheid en beroepsaansprakelijkheid)
4.13	De kandidaat kan in gegeven situaties de berekening maken op basis van aantallen of kosten/opbrengsten.

5.1	<p>Het gaat om de volgende organisatiestructuren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hierarchisch • Fuctioneel • Matrix
5.3	<p>Het gaat om de volgende soorten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • In dienst: tijdelijk of vast (type contracten onbaalde of bepaalde tijd, flex, nul-uren contract) • Inhuur (via Payrolling, uitzendkrachten, nul-uren contract) • Vrijwilliger • Stagiair • Uitbesteed werk
5.4	<ul style="list-style-type: none"> • Verplichting tot betaling van loon • Verplichting tot doorbetaling van loon bij ziekte • Zorgen voor gezonde en veilige werkomstandigheden • Plicht tot toekennen van vakantierechten • Uitreiken getuigschrift na afloop arbeidsovereenkomst werknemer • Rekening houden met de werk- en rusttijden • Zich als goed werkgever gedragen <p>Werknemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • arbeid naar beste vermogen verrichten • arbeid persoonlijk verrichten • aanwijzingen en opdrachten van de werkgever opvolgen • zich als goed werknemer gedragen • Minimumloon • aantal vrije dagen • vakantiegeld
5.5	<p>Gedacht kan worden aan aspecten van duurzame inzetbaarheid zoals ontwikkelen opleidingsmogelijkheden voor medewerkers.</p>

TOETSMATRIJS	
Diplomalijn(en)	Ondernemerschap
Diploma('s)	Ondernemerschap
Examen	Ondernemerschap niveau 4
Versie	2.1
Versie geldig vanaf	1-09-25
Toetsvorm	online
Toetsduur	90 minuten
Totaal aantal vragen	29 vragen
Geslaagd bij	56% van het totaal aantal te behalen punten *)
Toegestane hulpmiddelen	woordenboek rekenmachine

Eindterm		Toetsterm	Taxonomie van Bloom	Vraagsoort**)	Percentage van het totaal aantal te behalen punten***)
1	Ondernemerschap algemeen	1.1	Toepassing	Gesloten	19 - 29%
		1.2	Toepassing	Gesloten	
		1.3	Begrip	Gesloten	
		1.4	Begrip	Gesloten	
		1.5	Begrip	Gesloten	
		1.6	Begrip	Gesloten	
		1.7	Begrip	Gesloten	
		1.8	Kennis	Gesloten	
		1.9	Kennis	Gesloten	
2	Commercie en Sales	2.1	Kennis	Gesloten	9 - 19%
		2.2	Kennis	Gesloten	
		2.3	Kennis	Gesloten	
		2.4	Kennis	Gesloten	
		2.5	Toepassing	Gesloten	
3	Marketing	3.1	Begrip	Gesloten	9 - 19%
		3.2	Toepassing	Gesloten	
		3.3	Toepassing	Gesloten	
		3.4	Begrip	Gesloten	
		3.5	Toepassing	Gesloten	
		3.6	Toepassing	Gesloten	
4	Financieel en Bedrijfsadministratie	4.1	Kennis	Gesloten	23 -33%
		4.2	Kennis	Gesloten	
		4.3	Toepassing	Gesloten	
		4.4	Toepassing	Gesloten	
		4.5	Toepassing	Gesloten	
		4.6	Toepassing	Gesloten	
		4.7	Toepassing	Gesloten	
		4.8	Toepassing	Gesloten	
		4.9	Begrip	Gesloten	
		4.10	Toepassing	Gesloten	
		4.11	Toepassing	Gesloten	
		4.12	Toepassing	Gesloten	
		4.13	Toepassing	Gesloten	

5	Personeel & Organisatie	5.1	Kennis		Gesloten		16 - 26%	
		5.2	Kennis		Gesloten			
		5.3	Kennis		Gesloten			
		5.4	Kennis		Gesloten			
		5.5	Kennis		Gesloten			
		5.6	Kennis		Gesloten			
		5.7	Toepassing		Gesloten			
Overig	Totaal aantal vragen per kandidaat	29	Aandeel kennis	38%	Aandeel toepassing	41%	Aandeel open	0%
			Aandeel begrip	21%	Aandeel analyse	0%	Aandeel gesloten	100%

- *) Iemand met 55,99 % van het totaal aantal te behalen punten is niet geslaagd.
- ***) Een open vraag is een vraag waarbij een kandidaat zelf een antwoord moet formuleren. Bij een gesloten vraag maakt een kandidaat een keuze uit gegeven opties.
- ***) De percentages kunnen 5% afwijken.