

EXAMENPLAN 2017

Opleiding:	Commercie: (Junior) accountmanager	Crebocode:	25132	Cohort:	2017 – 2020
Niveau:	4	Leerweg:	BOL	Sector:	Economie
Opleidingsduur:	3600			Team:	Commerciële Dienstverlening

1.Examenoverzicht

1.1. Beroep specifieke examens

Beroep specifieke examens								
Code	Examen	Examenvorm	Kerntaak: - Werkprocessen	Exameninhoud: - Vakkennis / vaardigheden	Periode afname	Duur examen	Plaats afname	Resultaat
Kerntaak B1-K1 Onderzoek de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid								
ELB1K1PJAM *	Marketing en onderzoek	PvB	B1-K1 Onderzoek de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid. W1 Verzamelt klant-, product- en marktinformatie W2 Doet voorstellen voor verkoopbeleid, marketing-beleid en/of marktwerking	- Bezit kennis van de bedrijfstakken/branches binnen de primaire, secundaire, tertiaire en quataire sector. - Kan data-verzamelmethodes (voor marktonderzoek) kiezen en toepassen. - Kan omgaan met gangbare computersystemen en (software)pakketten ten behoeve van tekstverwerking, informatieverzameling, e-mail, agendabeheer, documentmanagement, gegevensverwerking, presentatie en mobiel dataverkeer. - Bezit specialistische kennis van markt-, product- /dienst-, klant- en organisatieontwikkelingen binnen de relevante branche/sector. - Kan (markt)onderzoeksmethodes beoordelen. - Bezit kennis van de samenhang tussen verkoop, marketing en marktwerking.	P11 of P12	5 uur	Bedrijf	Cijfer

ELB1K1EJAM *	Marketing en onderzoek	EP	B1-K1 Onderzoek de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid. W1 Verzamelt klant-, product- en marktinformatie W2 Doet voorstellen voor verkoopbeleid, marketing-beleid en/of marktbewerking	- Bezit kennis van de bedrijfstakken/branches binnen de primaire, secundaire, tertiaire en quataire sector. - Kan data-verzamelmethodes (voor marktonderzoek) kiezen en toepassen. - Kan omgaan met gangbare computersystemen en (software)pakketten ten behoeve van tekstverwerking, informatieverzameling, e-mail, agendabeheer, documentmanagement, gegevensverwerking, presentatie en mobiel dataverkeer. - Bezit specialistische kennis van markt-, product- /dienst-, klant- en organisatieontwikkelingen binnen de relevante branche/sector. - Kan (markt)onderzoeksmethodes beoordelen. - Bezit kennis van de samenhang tussen verkoop, marketing en marktbewerking.	P9	5 uur	School	Cijfer
ELB1K1JKE3	Marketing en onderzoek	Kennis examen	B1-K1 Onderzoek de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid. W1 Verzamelt klant-, product- en marktinformatie W2 Doet voorstellen voor verkoopbeleid, marketing-beleid en/of marktbewerking	- Bezit kennis van marketingbegrippen en -instrumenten binnen het commerciële werkgebied - Bezit kennis van marktbenadering - Bezit specialistische kennis van (markt)onderzoek - Bezit specialistische kennis van assortiments-, product-/diensten- en prijsbeleid	P9	60 min.	school	Cijfer

Kerntaak B1-K2 Voert het verkooptraject uit									
ELB1K2PJAM *	Sales	PvB	B1-K2 Voert het verkooptraject uit W1 Bereidt het verkooptraject voor W2 Acquireert klanten en/of opdrachten W3 Voert verkoopgesprekken W4 Doet een aanbod met prijsberekening W5 Verzorgt het (interne) ordertraject	- Bezit kennis van markt-, product-/dienst-, klant- en organisatieontwikkelingen binnen de relevante branche/sector. - Bezit kennis van verkoopbevordering in relatie tot het marketingbeleid. - Kan telefoon- en mail etiquette toepassen - Kan inspelen op koop- en weerstandssignalen. - Kan stappen van het verkoopproces toepassen. - Kan verkoopsystemen toepassen. - Kan verkooptechnieken en –argumenten toepassen - Kan prijs-, leverings- en betalingsvoorwaarden toepassen bij het opstellen van offertes.	P11 & P12	5 uur	Bedrijf	Cijfer	
ELB1K2EJAM *	Sales	EP	B1-K2 Voert het verkooptraject uit W1 Bereidt het verkooptraject voor W2 Acquireert klanten en/of opdrachten W3 Voert verkoopgesprekken W4 Doet een aanbod met prijsberekening W5 Verzorgt het (interne) ordertraject	- Bezit kennis van markt-, product-/dienst-, klant- en organisatieontwikkelingen binnen de relevante branche/sector. - Bezit kennis van verkoopbevordering in relatie tot het marketingbeleid. - Kan telefoon- en mail etiquette toepassen - Kan inspelen op koop- en weerstandssignalen. - Kan stappen van het verkoopproces toepassen. - Kan verkoopsystemen toepassen. - Kan verkooptechnieken en –argumenten toepassen - Kan prijs-, leverings- en betalingsvoorwaarden toepassen bij het opstellen van offertes.	P11 & P12	5 uur	school	Cijfer	

ELB1K2JKE6	Sales	Kennis examen	B1-K2 Voert het verkooptraject uit	- Bezit kennis van het communicatieproces - Bezit kennis van klantenbenadering en strategie - Kan de DMU inzichtelijk maken - Bezit kennis van koopbehoeften, koopmotieven, klantwensen in relatie tot de eigenschappen van het product en/of de dienst - Bezit kennis van wet- en regelgeving ten aanzien van verbintenissen/aansprakelijkheid - Bezit kennis van kengetallen en kostenberekening van acquisitie- en verkoopactiviteiten	P9	70 min	school	Cijfer
Kerntaak B1-K3 Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice								
ELB1K3PJAM*	Relatiebeheer en klantenservice	PvB	B1-K3 Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice W1 Onderhoudt klantcontact en voert aftersales uit W2 Behandelt klachten W3 Voert promotieactiviteiten uit W4 Voert webcare werkzaamheden uit	- Kan CRM-tools toepassen. - Kan gegevens in relatiebeheersystemen lezen en invoeren. - Kan gespreksstructuren en -technieken toepassen. - Kan omgangsvormen toepassen. - Kan presentatievaardigheden toepassen.	P12	5 uur	bedrijf	cijfer
ELB1K3EJAM*	Relatiebeheer en klantenservice	EP	B1-K3 Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice W1 Onderhoudt klantcontact en voert aftersales uit W2 Behandelt klachten W3 Voert promotieactiviteiten uit W4 Voert webcare werkzaamheden uit	- Kan CRM-tools toepassen. - Kan gegevens in relatiebeheersystemen lezen en invoeren. - Kan gespreksstructuren en -technieken toepassen. - Kan omgangsvormen toepassen. - Kan presentatievaardigheden toepassen.	P10	5 uur	school	cijfer

ELB1K3JVE3	Engels	Vaardigheids-examen	B1-K3 Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice	- kan verkoopsgesprekken in het Engels voeren - kan berichten opstellen en presentaties uitwerken in het Engels - kan promotiegesprekken in het Engels voeren - kan ten behoeve van relatiebeheer en klantenservice luisteren naar berichten in het Engels - kan relatiebeheer- en klantenservicegesprekken in het Engels voeren - kan berichten opstellen in het Engels - kan netwerkcontacten opbouwen en onderhouden in het Engels - kan klant-, product- en marktinformatie in het Engels lezen	P10	3 uur	school	cijfer
Kerntaak P4-K1 Voert het accountmanagement uit								
ELP4K1PJAM *	Accountmanagement	PvB	P4-K1 Voert het accountmanagement uit W1 Voert accountanalyses uit W2 Stelt accountplannen op W3 Coördineert de uitvoering van accountplannen en stelt deze bij W4 Evalueert de accountplannen en stelt verbeteringen voor W5 Bouwt een netwerk op en onderhoudt dit	- Kan accountanalyses uitvoeren. - Bezit brede kennis over de invloed van globalisering en internationalisering op relatie- en accountmanagement. - Bezit specialistische kennis over de relatie tussen Customer Relation Management (CRM) en marketing, verkoop (sales) en service.	P12	8 uur	bedrijf	cijfer
ELP4K1EJAM *	Accountmanagement	EP	P4-K1 Voert het accountmanagement uit W1 Voert accountanalyses uit W2 Stelt accountplannen op W3 Coördineert de uitvoering van accountplannen en stelt deze bij W4 Evalueert de accountplannen en stelt verbeteringen voor W5 Bouwt een netwerk op en onderhoudt dit	- Kan accountanalyses uitvoeren. - Bezit brede kennis over de invloed van globalisering en internationalisering op relatie- en accountmanagement. - Bezit specialistische kennis over de relatie tussen Customer Relation Management (CRM) en marketing, verkoop (sales) en service.	P10	8 uur	school	cijfer
ELP4K1JVE2	Kengetallen en onderzoek	Vaardigheids-examen	P4-K1 Voert het accountmanagement uit	- Kan commerciële calculaties en condities toepassen. - Kan marktomvang, -potentie, -aandeel en servicegraad berekenen.	P9		school	cijfer

ELP4K1JKE8	Accountmanagement	Kennisexamen	P4-K1 Voert het accountmanagement uit	- Bezit brede kennis van de inhoud van een accountplan - Bezit specialistische kennis over het doel en de verschillende taken van accountmanagement	P10	60 min	school	cijfer
------------	-------------------	--------------	--	--	-----	--------	--------	--------

* zie paragraaf 3.1

25132 Junior Accountmanager / Duits vak specifiek										
Code	Examenvorm*	Taalvaardigheid	Niveau	Relatie kerntaak/ werkprocessen	Periode afname	Duur examen	Plaats afname	Resultaat + weging	Eindresultaat Onderdeel beroepsexamen	
D_LU_25132	Digitaal schriftelijk mondeling	Luisteren	A2	TOA A2 Komt voldoende aan de orde in de beroepscontext tijdens het examen GV	P8	35 min	School	Cijfer	Cijfer >=5.5	
D_LE_25132	Digitaal Schriftelijk	Lezen	A2	B1-K3 - kan klant-, product- en marktinformatie in het Duits lezen	P8	30 min	school	Cijfer		
D_GE_25132	Mondeling	gesprekken voeren	A2	B1-K3 kan verkoopgesprekken in het Duits voeren kan relatiebeheer- en klantenservicegesprekken in het Duits voeren - kan netwerkcontacten opbouwen en onderhouden in het Duits.	P7/P8	15 min	School	Cijfer		
D_SP_25132	Mondeling	Spreken	A2	B1-K3 - kan promotiegesprekken in het Duits voeren	P7	15 min	School	Cijfer		
D_SC_25132	Schriftelijk	Schrijven	A2	B1-K3 - kan berichten opstellen en presentaties uitwerken in het Duits - kan berichten opstellen in het Duits	P6	45 min	School	Cijfer		

1.2 Keuzedelen

Examenonderdelen keuzedelen*								
Code	Examen	Examenvorm	Kerntaak - Werkprocessen	Exameninhoud Vakkennis & vaardigheden	Periode afname	Duur examen	Plaats afname	Resultaat
Keuzedeel 1 Ondernemerschap mbo (480 SBU)								
K0165	Ondernemerschap mbo	Kennis en vaardigheden	D1-K1: Start en/of runt een zzp-onderneming W1: Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming W2: Geeft de zzp-onderneming /eenmanszaak vorm W3: Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming W4: Bewaakt, registreert en verantwoordt de financiële situatie W5: Presenteert en promoot de onderneming W6: Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten) W7: Verwerft opdrachten/bindt klanten	Door het volgen van dit keuzedeel krijg je inzicht de vakkennis, vaardigheden en taken van een kleine zelfstandig ondernemer, die een onderneming start en/of runt. Dit kan een onderneming op allerlei gebied en in verschillende sectoren zijn.	flexibel	NNB	School	Cijfer
Keuzedeel 2 Ondernemend gedrag (240 SBU)								
K0072	Ondernemend gedrag	Kennis en vaardigheden	D1-K1 Toont ondernemend gedrag voor innovatie in beroepsuitoefening en werkomgeving W1 Onderzoekt zichzelf, zijn (werk)omgeving en verbetermogelijkheden W2 Signaleert mogelijkheden voor verandering en innovatie W3 Neemt initiatieven in en voor zijn werk	Het keuzedeel richt zich op de ontwikkeling van ondernemend gedrag van deelnemers/werknemers op verschillende niveaus in de eigen beroepsuitoefening en werkomgeving. Ondernemend gedrag wordt gekarakteriseerd door trefwoorden als: verantwoordelijkheid, omgevingssensitiviteit, zelfstandigheid, initiatiefrijk, verbeteringsgericht, creativiteit, zelfreflectie, een lerende houding en een hands-on mentaliteit.	flexibel	NNB	School	Cijfer

Keuzedeel 3 Voorbereiding hbo (240 SBU)									
K0125	Voorbereiding hbo	Kennis en vaardigheden	D1-K1 W1 W2 W3 W4	Treft voorbereidingen voor het volgen van een hbo-opleiding Oriënteert zich op hbo-opleidingen en –beroepen Zoekt, selecteert en analyseert informatie t.b.v. een (studie)opdracht. Werkt samen in projectgroepen Reflecteert op gedrag en resultaten	In dit keuzedeel komen hbo-vaardigheden als oriëntatie op, informatieverwerking, samenwerking en reflectie in de hbo-context.	flexibel	NNB	School	Cijfer
Keuzedeel 4 Online marketing en het toepassen van e-commerce (240 SBU)									
K0519	Online marketing en het toepassen van e-commerce	Kennis en vaardigheden	D1-K1 W1 W2	Geeft een online marketingmix vorm en richt een webshop in Geeft instrumenten van een online marketingmix vorm Richt een webshop in	Door het volgen van dit keuzedeel ben je in staat om aanvullend op bijvoorbeeld een bedrijfsformule of een winkelconcept online marketingactiviteiten te initiëren, uit te voeren en te onderhouden voor het opzetten en drijven van een webwinkel.	flexibel	NNB	School	Cijfer

- Wanneer bij de start van de opleiding de informatie omtrent de keuzedelen niet bekend is, kan dit lopende de opleiding worden aangevuld middels een addendum.
LET WEL: het addendum moet door de examencommissie worden vastgesteld, alvorens het kan worden gepubliceerd.

De bovenstaande keuzedelen worden in twee pakketten aangeboden:

- 1) K0519 Online marketing en het toepassen van e-commerce + K0165 Ondernemerschap MBO
- 2) K0519 Online marketing en het toepassen van e-commerce + K0125 Voorbereiding HBO + K0072 Ondernemend gedrag

1.3 Generieke examenonderdelen

Nederlands										
Code	Examenvorm	Vaardigheid	Taaltaken	Niveau	Periode afname	Duur examen	Plaats afname	Resultaat + weging (1 decimaal)		Eind- resultaat (geheel cijfer)
CE	digitaal	Centraal examen: Lezen en Luisteren	zakelijke en informatieve teksten en instructies	3F	tweede helft van de opleiding	120 minuten	school	1x = 50 %		EIND
NEDIE3FGES	mondeling	Gesprekken voeren	actief deelnemen aan een gesprek	3F	Gedurende de opleiding	min. 18 – max. 27 minuten	school	cijfer 1x	1x = 50 %	
NEDIE3FSPR	mondeling	Spreken	monoloog/ presentatie	3F	Gedurende de opleiding	10 – 15 minuten	school	cijfer 1x		
NEDIE3FSCH	digitaal of schriftelijk	Schrijven	correspondentie en langere tekst	3F	Gedurende de opleiding	60 minuten	school	cijfer 1x		

Engels generiek met deelname aan CE*										
Code	Examenvorm	Vaardigheid	Soort examen	Niveau	Periode afname	Duur examen	Plaats afname	Resultaat + weging (1 decimaal)		Eind-resultaat (geheel cijfer)
ENG_CE	digitaal	Lezen en Luisteren	Centraal examen*	B1	tweede helft van de opleiding	90 minuten	school	1x = 50%		EIND_ENG
ENG_GSV_A2	mondeling	Gesprekken voeren	Instellingsexamen gesprekken	A2	2016-2017	15 minuten	school	1x	1 x = 50%	
ENG_SPR_A2	mondeling	Spreken	Instellingsexamen spreken	A2	2016-2017	10-15 minuten	school	1x		
ENG_SCH_A2	digitaal of schriftelijk	Schrijven	Instellingsexamen schrijven	A2	2016-2017	60 minuten	school	1x		

- Voor 1 jarige trajecten geldt dat deze worden geëxamineerd met een (verplicht) pilot examen

Rekenen							
Code	Examenvorm	Vaardigheid	Niveau	Periode afname	Duur examen	Plaats afname	Eindresultaat
REK_3F	Centraal examen (digitaal)	Getallen Verhoudingen Meten en Meetkunde Verbanden	3F	2 ^{de} helft van de opleiding	120 minuten	School	EIND_REK

2. Beslisregels voor het diploma

2.1 Specifieke examenonderdelen (wettelijke eis: elk examenonderdeel (kerntaak) moet met een voldoende ≥ 5.5 zijn afgesloten)

Kerntaak B1-K1 Onderzoek de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid			
Code	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
ELB1K1PJAM*	Cijfer	Een van de twee moet ≥ 5.5 zijn	Cijfer $\geq 5,5$
ELB1K1EJAM*	Cijfer		
ELB1K1JKE3	Cijfer	$\geq 5,5$	

Kerntaak B1-K2 Voert het verkooptraject uit			
Code	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
ELB1K2PJAM*	Cijfer	Een van de twee moet ≥ 5.5 zijn	Cijfer $\geq 5,5$
ELB1K2EJAM*	Cijfer		
ELB1K2JKE6	Cijfer	$\geq 5,5$	

Kerntaak B1-K3 Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice			
Code	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
ELB1K3PJAM*	Cijfer	Een van de twee moet >= 5.5 zijn	Cijfer >= 5,5
ELB1K3EJAM*	Cijfer		
ELB1K3JVE3	Cijfer	>= 5,5	
D_LU_25132	Cijfer	➤ >= 5.5	
D_LE_25132	Cijfer		
D_GE_25132	Cijfer		
D_SP_25132	Cijfer		
D_SC_25132	Cijfer		

Kerntaak P4-K1 Voert het accountmanagement uit			
Code	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
ELP4K1PJAM*	Cijfer	Een van de twee moet ≥ 5.5 zijn	Cijfer $\geq 5,5$
ELP4K1EJAM*	Cijfer		
ELP4K1JVE2	Cijfer	$\geq 5,5$	
ELP4K1JKE8	Cijfer	≥ 5.5	

* zie paragraaf 3.1

2.2 Keuzedelen

Tot cohort 2020 geldt als eis dat de keuzedelen geëxamineerd moeten worden. Het resultaat is niet van invloed op het wel of niet slagen.

Configuratie 1:

Keuzedeel 1 Online marketing en het toepassen van e-commerce (240 SBU)			
Examen (code)	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
K0519	cijfer	1	Cijfer; behaald indien $\geq 5,5$
Keuzedeel 6 Ondernemerschap mbo (480 SBU)			
Examen (code)	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
K0165	cijfer	1	Cijfer; behaald indien $\geq 5,5$

Pakket 2:

Keuzedeel 1 Online marketing en het toepassen van e-commerce (240 SBU)			
Examen (code)	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
K0519	cijfer	1	Cijfer; behaald indien $\geq 5,5$
Keuzedeel 2 Voorbereiding hbo (240 SBU)			
Examen (code)	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
K0125	cijfer	1	Cijfer; behaald indien $\geq 5,5$
Keuzedeel 3 Ondernemend gedrag (240 SBU)			
Examen (code)	Resultaat	Weging/beslisregel	Eindresultaat
K0072	cijfer	1	Cijfer; behaald indien $\geq 5,5$

2.3 Generieke examenonderdelen

Voor Nederlands, rekenen en Engels geldt een zak/slaagregeling. Deze regeling is gebaseerd op landelijke wettelijke regels.

Voor deze opleiding geldt:

Niveau 4

Schema uitslagregel generieke examens Niveau 4		
Start opleiding	Examenjaar / jaar diplomering	Uitslagregel
2016	2016-2017	Voor Nederlands en rekenen geldt verplichte deelname aan de centrale examens. Voor Engels geldt verplichte deelname aan pilot examen lezen/luisteren in schooljaar 2016-2017. Van de afgeronde eindcijfers Engels en Nederlands mag er één een 5 zijn. Het andere eindcijfer moet ten minste een 6 zijn. Voor rekenen geldt verplichte deelname aan het Centraal examen. Het resultaat telt niet mee voor diplomering.
	2017 en verder	Voor Nederlands en rekenen en Engels geldt verplichte deelname aan de centrale examens. Van de afgeronde eindcijfers Engels en Nederlands mag er één een 5 zijn. Het andere eindcijfer moet ten minste een 6 zijn. Voor rekenen geldt verplichte deelname aan het Centraal examen. Het resultaat telt niet mee voor diplomering.
*Een student die in studiejaar 2013-2014 een pilotexamen Nederlands 3F lezen/luisteren heeft afgelegd met een cijfer van 5.5 of hoger kan op basis van dat resultaat vrijstelling krijgen voor het centraal examen 3F lezen/luisteren binnen dezelfde opleiding. ** Een student die in schooljaar 2014-2015 een pilotexamen rekenen 3F heeft afgelegd met een cijfer van 1 of hoger kan op basis van dat resultaat vrijstelling krijgen voor het centraal examen 3F binnen dezelfde opleiding.		

LET WEL: de uitslagregels van de generieke examenonderdelen kunnen gedurende de opleiding wijzigen bij besluit van wettelijke regelgeving

2.4 Examenonderdeel overstijgende regels

1. Voor Loopbaan en Burgerschap geldt een inspanningsverplichting, en moet zijn afgesloten met 'Voldaan' De examencommissie dient na te gaan of aan de inspanningsverplichting is voldaan.

De kwalificatie-eisen voor loopbaan, burgerschap zijn te vinden op de site <http://wetten.overheid.nl/BWBR0027963/2016-02-17#Bijlage1>

Loopbaan en Burgerschap					
Code	Dimensies	Bewijsstuk	Periode afname	Plaats afname	Resultaat
LB	Loopbaan	Loopbaan portfolio	P1	School	Voldaan/niet voldaan
DPJD	Politiek-juridische dimensie	Toets	P1	School	Voldaan/niet voldaan
DED	Economische dimensie	Toets	P3	School	Voldaan/niet voldaan
DSMD	Sociaal-maatschappelijke dimensie	Toets	P2	School	Voldaan/niet voldaan
VB	Dimensie vitaal burgerschap	Toets	P3	School	Voldaan/niet voldaan

2. De Beroepspraktijk Vorming (BPV) moet met een voldoende zijn afgesloten.

Let wel: niet te verwarren met 'examineren in de BPV'; examens die worden afgenomen in de BPV.

BPV					
BPV-onderdeel	Beschrijving van het BPV-onderdeel	Periode	Duur	Manier van beoordelen	Resultaat
EL1-BPV-J-1	Bedrijf oriëntatie en beroepsgerichte opdracht, Onderzoek de markt en doet voorstellen voor commercieel beleid.	P4 & P5	+/- 800 uur	Beoordeling formulieren BPV werkboek, samenspraak tussen BPV docent en BPV begeleider	O/V/G
EL3-BPV-J-3	Zorgt voor relatiebeheer en klantenservice, Voert het accountmanagement uit	P11 & 12	+/- 768 uur	Beoordeling formulieren BPV werkboek, samenspraak tussen BPV docent en BPV begeleider	O/V/G

3. Beschrijving per examen of examenonderdeel

3.1 Specifieke examenonderdelen

Elk examenproduct dient te zijn afgenomen, waarbij het daarbij aangegeven minimale resultaat als (minimale) eis geldt.

Examenproducten kunnen zijn: Schriftelijke of digitale theorie-examens, Onderzoeksopdrachten, Examenopdrachten, Portfolio's, logboeken met verantwoordingsgesprekken, en voor de talen ook Mondelinge examens voor de domeinen Spreken en Gesprekken voeren.

Je sluit een kerntaak en de daarbij horende werkprocessen af door je vaardigheden te laten zien in een proeve van bekwaamheid (PvB) op je stage of een examenproject (EP) op school. Naast deze kerntaakexamens krijg je kennisexamens en vaardigheidsexamens die cruciale vakkennis en vaardigheden toetsen die niet in de praktijk op het juiste niveau beoordeeld kunnen worden.

Voor de inhoud van de kerntaken kun je het beste kijken bij het onderdeel: opbouw van de opleiding die je in deze studiegids vindt.

- Basisdeel Kerntaak 1 sluit je af met een EP ELB1K1EJAM)(tijdens je studie in het derde leerjaar .
- Basisdeel Kerntaak 2 sluit je af met een PvB (ELB1K2PJAM) tijdens de BPV in leerjaar 3
- Basisdeel Kerntaak 3 sluit je af met een PvB (ELB1K3PJAM) tijdens de BPV in leerjaar 3
- Profieldeel 4 Kerntaak 1 hier moeten we als school nog een keuze maken, voor nu gaan we ervan uit dat deze als EP geëxamineerd gaat worden (ELP1K1EJAM), mocht dit veranderen dan stellen we je hiervan ruim op tijd op de hoogte.

Mocht het zo zijn dat een kerntaak of werkproces niet geëxamineerd kan worden op school of in de BPV of als de kerntaak of werkprocessen als onvoldoende beoordeeld worden.

Dan kan er in uitzonderlijke gevallen en na toestemming van de examencommissie voor gekozen worden deze kerntaak en of werkprocessen op een andere plaats in de BPV of op school te examineren.

3.2 Keuzedelen

Jou mbo-opleiding bestaat voortaan niet alleen meer uit een kwalificatie, maar ook uit een of meer keuzedelen. Het keuzedeel is een verrijking bovenop de kwalificatie. Hiermee kun je, je vakmanschap verbreden of verdiepen. Het keuzedeel is een verplicht onderdeel binnen je mbo-opleiding en beslaat 15% van de opleidingstijd. Je doet er ook examen in, al kan je (nog) niet op dit onderdeel zakken. Dit onderdeel is nog in ontwikkeling, over verandering wordt je geïnformeerd door je studieloopbaan begeleider of de betreffende docent.

3.3 Generieke examenonderdelen > Flankerende examinering

Nederlands:

Het vak Nederlands kent dus ook een generiek (algemeen) deel. Iedere mbo-student van een niveau 4-opleiding moet aantonen dat hij/zij de vijf taalvaardigheden: lezen, luisteren, spreken, gesprekken voeren en schrijven, op het 3F-niveau beheerst.

De vaardigheden lezen en luisteren worden getoetst door middel van een centraal (landelijk) examen in het derde jaar van de opleiding. De vaardigheden: gesprekken voeren, spreken en schrijven, worden op school getoetst. Je moet hiervoor instellingsexamens doen aan het einde van het tweede jaar en in het derde jaar.

Het eindcijfer Nederlands generiek wordt bepaald door het cijfer van het gemiddelde van de drie instellingsexamens te middelen met het cijfer van het centrale examen.

Ter voorbereiding volg je een traject waarin je je traint op de vaardigheden en je jezelf regelmatig test, eerst op 2F-niveau (jaar 1) daarna op 3F-niveau. Ook houd je jouw vaardigheden op het gebied van grammatica en spelling bij of breng je deze op 3F-niveau.

De vijf vaardigheden op een rijtje:

- Gesprekken voeren: Je kunt op effectieve wijze deelnemen aan gesprekken over onderwerpen uit de(beroeps)opleiding en van maatschappelijke aard.
- Luisteren: Je kunt luisteren naar een variatie aan teksten over onderwerpen uit de (beroeps) opleiding en van maatschappelijke aard.
- Spreken: Je kunt monologen en presentaties houden over onderwerpen uit de (beroeps)opleiding en van maatschappelijke aard, waarin ideeën worden uitgewerkt en voorzien van relevante voorbeelden.
- Lezen: Je kunt een grote variatie aan (zakelijke) teksten over onderwerpen uit de (beroeps)opleiding en van maatschappelijke aard zelfstandig lezen. Je leest met begrip voor het geheel en de details. Je kunt ze kritisch en reflecterend lezen.
- Schrijven: Je kunt gedetailleerde teksten (artikelen, correspondentie, verslagen) schrijven over onderwerpen uit de (beroeps)opleidingen van maatschappelijke aard, waarin informatie en argumenten uit verschillende bronnen bijeengevoegd en beoordeeld worden. Dit alles moet je kunnen zonder schrijffouten en in de juiste stijl.

Rekenen:

Bij rekenen worden de vier domeinen (Getallen; Verhoudingen; Meten en Meetkunde; Verbanden) in één keer digitaal geëxamineerd waarbij het gebruik van eigen rekenapparatuur niet is toegestaan.

Engels:

Het vak Engels kent een generiek (algemeen) deel en een beroepsdeel. Iedere mbo-student van een niveau 4-opleiding moet in het generieke deel aantonen dat hij/zij de taalvaardigheden: lezen en luisteren beheerst op Europese Referentie Kader-niveau B1 en de taalvaardigheden spreken, gesprekken voeren en schrijven, op ERK-niveau A2. Wat die niveaus precies inhouden, wordt in de lessen uitgelegd door je docent.

De vaardigheden lezen en luisteren worden getoetst door middel van een centraal (landelijk) examen. Alle vaardigheden worden op school getoetst. Je moet hiervoor instellingsexamens doen aan het einde van het eerste jaar en aan het begin van het tweede jaar.

Het eindcijfer Engels generiek wordt bepaald door het gemiddelde van de vijf instellingsexamens.

Naast het generieke deel Engels leer je ook specifiek Engels in de beroepssituaties. Dit Engels heeft een hoger niveau en wordt dan ook later in je opleiding geëxamineerd.

- Je kunt verkoopgesprekken in het Engels voeren
- Je kunt berichten opstellen en presentaties uitwerken in het Engels
- Je kunt promotiegesprekken in het Engels voeren
- Je kunt ten behoeve van relatiebeheer en klantenservice luisteren naar berichten in het Engels
- Je kunt relatiebeheer- en klantenservicegesprekken in het Engels voeren
- Je kunt berichten opstellen in het Engels
- Je kunt netwerkcontacten opbouwen en onderhouden in het Engels
- je kunt klant-, product- en marktinformatie in het Engels lezen

De behaalde resultaten vallen onder de beroepsexaminering.

Ter voorbereiding op de examens volg je een traject waarin je eerst werkt aan de beheersing van de vaardigheden die je voor het algemene deel nodig hebt, dus eerst op B1- en A2- niveau (jaar 1-2). Daarna werk je toe naar het hogere niveau dat je nodig hebt in je beroep. Je docent zal je vertellen welk niveau dat per vaardigheid is en wat op dat niveau van je verwacht wordt.

Duits:

Duits leer je in de beroepssituaties. Er wordt van je verwacht dat je het volgende kunt.

- Je kunt klant-, product- en marktinformatie in het Duits lezen
- Je kunt tijdens verkoopsgesprekken luisteren naar eenvoudige berichten in het Duits
- Je kunt een eenvoudige verkoopsgesprekken in het Duits voeren
- Je kunt een eenvoudige berichten opstellen in het Duits.
- Je kunt een eenvoudige promotiegesprekken in het Duits voeren
- Je kunt een eenvoudige relatiebeheer- en klantenservicegesprekken in het Duits voeren
- Je kunt ten behoeve van relatiebeheer en klantenservice luisteren naar eenvoudige berichten in het Duits

De behaalde resultaten vallen onder de beroepsexaminering.