

sint-martinuscollege overijse



**Naar de het 7e jaar
Een leidraad voor een verantwoorde keuze
Schooljaar 2024-2045**

smo



Business Support & Sales (KGB en VV)

In het 7e jaar kan je kiezen tussen Business support (Kantooradministratie en gegevensbeheer) of Sales (Verkoop en vertegenwoordiging).

Lessentabel

	7e jaar Business Support	7e jaar Sales
Engels	2	2
Frans	2	2
Godsdienst	2	2
Lichamelijke opvoeding	2	2
Project algemene vakken	4	4
Business specifieke vakken	7	0
E-commerce	3	0
Stages	10	8
Competentie 1: beroepsvertegenwoordiger	0	1
Competentie 2: verkoop voorbereiden	0	4
Competentie 3: verkoop uitvoeren	0	2
Competentie 4: klantenwerving	0	1
Competentie 5: commerciële acties	0	4
Totaal	32	32

Vakinhoud

Informatie over de specialisatiejaren (7e jaar) vind je op pagina 4 en pagina 5.

Het specialisatiejaar in het 7e jaar wordt ingericht vanaf het moment dat er vier leerlingen kiezen voor een bepaalde richting.

Naar 7 Business Support en Sales (KGB en VV)

In het 7e jaar kan je kiezen tussen Business support (Kantooradministratie en gegevensbeheer) of Sales (Verkoop en vertegenwoordiging).

Deze richtingen zijn enkel toegankelijk vanuit een overeenstemmend studiegebied van een 3e graad BSO of na een gunstig advies van de toelatingsklassenraad.

Het specialisatiejaar in het 7e jaar wordt ingericht vanaf het moment dat er **vier** leerlingen kiezen voor een bepaalde richting.

Business Support 7e jaar

In dit specialisatiejaar Business Support of Kantooradministratie en gegevensbeheer verwerf je bijkomende competenties in een oefenfirma of minionderneming en via werkplekleren en stage (een dag per week en twee weken blokstage). Je wordt opgeleid om het beroep van onthaalmedewerker of commercieel medewerker binnendienst (bediende) uit te voeren in diverse contexten.

De context voor de onthaalmedewerker kan zijn: groothandel, showroom, balie, beurzen en dienstverlenende organisaties zoals musea, bibliotheken, ziekenhuizen.

De context voor de commerciële medewerker binnendienst kan zijn: groothandel, showroom, balie, beurzen en klantendiensten. De opleiding is heel sterk realiteitsnabij.

Je leert concreet:

- in uiteenlopende contactsituaties klantgericht handelen en communicatief vlot omgaan met bezoekers, klanten en leveranciers in het Nederlands, Frans en Engels;
- binnen een e-businessomgeving klantgericht handelen. Je leert een e-commerce-omgeving (webshop) opzetten en beheren;
- omgaan met sociale media in de communicatie met klanten en bezoekers van het bedrijf;
- de klantenrelaties, leveranciersrelaties en het voorraadbeheer duurzaam opvolgen met behulp van geïntegreerde software. Je verwerft inzicht in de bedrijfsprocessen binnen een onderneming met behulp van ERP-software;
- gevorderde ICT-vaardigheden geïntegreerd toepassen;
- in team werken.

Actieve werkvormen, begeleid zelfstandig leren, gastcolleges, studiebezoeken, werkplekleren en alternierende en/of blokstages vormen je gevarieerde leeromgeving.

Sales 7e jaar

Sales of Verkoop en vertegenwoordiging is een specialisatiejaar voor leerlingen met een uitgebreide interesse in de verkoopwereld. Commerciële en professionele communicatie staan centraal in deze opleiding.

Je verdiept je talenkennis in de zakelijke talen Engels en Frans om je later in eenvoudige en voorspelbare beroepssituaties te kunnen behelpen.

Er wordt aandacht geschonken aan ondernemen, ondernemingszin en ondernemerschap.

Tijdens het specialisatiejaar doe je vooral veel praktijkervaring op in de commerciële sector aan de hand van cases, rollenspelen en praktische oefeningen:

- je leert hoe je klanten in moeilijke situaties te woord moet staan;
- je leert een presentatiemap opstellen;
- je leert een beursstand inrichten;
- je leert om te prospecteren;
- je leert mailings opstellen;
- je leert klantenrelaties verzorgen en verder uitbouwen;
- je leert producten voorstellen en promoten;
- je wordt getraind in het omgaan met klachten;
- je leert spreken voor groepen;
- je leert demonstraties geven.

Actieve werkvormen, begeleid zelfstandig leren, gastcolleges, studiebezoeken, werkplekleren en alternerende en/of blokstages vormen je gevarieerde leeromgeving.

STAGES IN BSO

Naast vorming op school bestaat de opleiding ook uit een verplichte stage. Je krijgt de mogelijkheid om de aangeleerde kennis, vaardigheden en attitudes op de stageplaats in te oefenen en/of uit te breiden. De stage loopt op een vaste wekelijkse dag of in blokstages (volledige week stages) of een combinatie van beide.

BSO

Na het 6e jaar behaal je een getuigschrift 3e graad BSO, geen diploma secundair onderwijs. Sommige leerlingen gaan werken na het 6e jaar maar de meeste leerlingen volgen nog een 7e specialisatiejaar BSO.

Na het 7e jaar behaal je wel een diploma secundair onderwijs. Je verwerft ondernemerscompetenties die je bijvoorbeeld kunnen helpen om je te vestigen als zelfstandige. Je bent nu klaar voor de arbeidsmarkt.

Aangezien je het diploma secundair onderwijs behaalt, kan je ook doorstromen naar het hoger onderwijs. Mits de nodige motivatie en inzet kan je kiezen voor aanvullende opleidingen in het volwassenenonderwijs of graduaatsopleidingen die meer praktijkgericht zijn.

Bij deze keuze zal de school je ook begeleiden.

OVERZICHT LESSENTABEL 3e GRAAD BSO

	7e jaar Business Support	7e jaar Sales
Engels	2	2
Frans	2	2
Godsdienst	2	2
L.O.	2	2
PAV	4	4
Business specifieke vakken	7	0
E-commerce	3	0
Stages	10	8
Competentie 1: beroepsvertegenwoordiger	0	1
Competentie 2: verkoop voorbereiden	0	4
Competentie 3: verkoop uitvoeren	0	2
Competentie 4: klantenwerving	0	1
Competentie 5: commerciële acties	0	4
Totaal	32	32