

Commerciële Organisatie

3e graad

DOORSTROOM - ARBEIDSMARKT



Ben jij die commerciële duizendpoot?

Deze nieuwe richting biedt de kans aan leerlingen die zich naast het brede pakket bedrijfseconomie meer willen toeleggen op marketing in al zijn facetten. In het onderdeel marketing ligt de klemtoon op de snelle evoluties in het 'marketingdenken', het koopgedrag van de klanten en de marketingcommunicatie. Deze leerlingen willen de theorie graag in de praktijk omzetten en hun verkooptalenten laten schitteren in een minionderneming.

VAKKEN	5e	6e
ALGEMENE VORMING		
Aardrijkskunde	1	1
Artistieke Vorming	0	1
Geschiedenis	1	1
Godsdienst	2	2
Lichamelijke Opvoeding	2	2
Maatschappij en Actua	0	1
Natuurwetenschappen	1	1
Wiskunde	2	2
TALENVORMING		
Nederlands	3	3
Frans	3	3
Engels	3	3
SPECIFIEKE VORMING		
Commerciële organisatie	12	12
▪ Economie en Ondernemen	4	4
▪ Marketing en Verkoop	8	8
▪ Minionderneming (in bovenstaande uren)		
ICT	2	0
TOTAAL LESUREN	32	32

Lessentabel onder voorbehoud



Een oud-leerlinge aan het woord:

"Ik merkte een grote voorsprong op mijn medestudenten op het vlak van de Office-pakketten zoals Word en Excel. Een ander positief aspect is de praktijkervaring in de minionderneming. Deze maakte het mogelijk om doordacht te leren aankopen, leveranciers te vergelijken, verkoopstrategieën bij te schaven en teamwork voorop te zetten."

BARBARA CLOET

BACHELOR IN HET HOTELMANAGEMENT

Deze richting biedt daarnaast een klare kijk op het reilen en zeilen in een onderneming: de leerling leert de basisbeginselen van financieel beheer, kostprijsberekening ... Deze theorie wordt gedragen door de minionderneming, bedrijfsbezoeken, les op de werkplek, ondernemers voor de klas ...

Wie kan starten met deze richting?

De opleiding richt zich voornamelijk tot de leerlingen die in de tweede graad een bedrijfsgerichte opleiding hebben gevolgd in de doorstroom- of dubbele finaliteit. Instroom uit andere richtingen is ook mogelijk.



Marketing
Commerciële feeling
Administratieve
competenties
Ondernemingszin



1e graad

1	Moderne Ondernemen of Moderne IT
2	Economie en Organisatie [basisoptie Economie en Organisatie met keuzevak IT of Toerisme]

2e graad

D doorstroom	
3-4	Bedrijfswetenschappen
D/A dubbele finaliteit	
3-4	Bedrijf en Organisatie
3-4	Taal en Communicatie
3-4	Toerisme
A arbeidsmarkt	
3-4	Organisatie en Logistiek
3-4	Onthaal en Recreatie

3e graad

D doorstroom	
5-6	Bedrijfswetenschappen
5-6	Bedrijfsondersteunende Informaticawetenschappen
D/A dubbele finaliteit	
5-6	Bedrijfsorganisatie
5-6	Commerciële Organisatie
5-6	Applicatie- en Databeheer
5-6	Toerisme
5-6	Taal en Communicatie

3e graad

A arbeidsmarkt	
5-6	Datacommunicatie en Netwerkinstallaties*
5-6	Onthaal, Organisatie en Sales
5-6	Onthaal en Recreatie

Specialisatie

bso tewerkstellingsgericht

7	Business Support
7	Retailmanagement
7	Gespecialiseerd Recreatiemedewerker

*vanaf schooljaar 2024-2025

De pijlers van deze richting

Naast de algemene vorming - die in veel gevallen gelijk loopt met andere richtingen in de dubbele finaliteit - steunt de richting Commerciële Organisatie op enkele belangrijke pijlers:

- ✦ **De talen** Nederlands, Frans en Engels zijn niet weg te denken in een commerciële context. Hier ligt de focus vooral op bedrijfsgerichte terminologie en het communicatieve aspect zoals een verkoopgesprek, een sollicitatie in een vreemde taal, een presentatie geven ...
- ✦ **Commerciële organisatie**
Het pakket Economie bevat vooral inzichten in: elementen van macro- en micro-economie, duurzaam ondernemen, de werking van een onderneming, fiscaliteit ...
Het onderdeel Marketing en Verkoop maakt de richting CO uniek. Hierin komende diverse thema's aan bod zoals marketingstrategieën - instrumenten, juridische aspecten van verkoop- en marketingactiviteiten, verkoopadministratie en CRM (Customer Relationship Management).
- ✦ **De minionderneming - 'learning by doing'**
De meerwaarde van een minionderneming is elk jaar duidelijk en het project is voor vele leerlingen de kers op de taart.
Wat allemaal in de theorie aangeleerd is, kan men in een leeronderneming gaan omzetten. Dit begint al met het brainstormen naar een product of dienst en het creëren van toegevoegde waarde. Naast de gekende verkoopkanalen zullen de leerlingen ook een webshop moeten opzetten.

Met de minionderneming kunnen ze inspelen op actuele ontwikkelingen in de retailsector. De minionderneming maakt deel uit van het vak Commerciële organisatie.

✦ ICT

Altijd vertrekend vanuit concrete, praktische voorbeelden en probleemstellingen diepen we het gebruik van professionele kantoorsoftware uit als belangrijk werkinstrument in onze datagestuurde samenleving.

Wat na Commerciële organisatie?

Aangezien deze richting in de dubbele finaliteit zit, heeft de leerling de keuze om al dan niet verder te studeren.

Vele leerlingen blijven binnen hetzelfde studiegebied. Denk maar aan richtingen binnen het bedrijfsmanagement of de handelswetenschappen (Marketing, KMO-management, Internationaal Ondernemen ...)

Dankzij de theoretische ondertoon van de richting - waardoor de leerlingen leren wat studeren is - zijn ook tal van andere mogelijkheden aan de orde. Een aantal oud-leerlingen koos voor leerkracht lager of middelbaar onderwijs, Hotelmanagement of zelfs iets in de sociale sector.

Ook een groot deel van de nieuwe graduaatsopleidingen sluit rechtstreeks op deze richting aan. Wil de leerling toch niet verder studeren dan zijn via deze studierichting de beroepskwalificaties van commercieel assistent aangeleerd zodat hij of zij daarmee aan de slag kan. En last but not least: sommigen starten hun eigen zaak!

