Sint-Jozefsinstituut – Handel, Toerisme & IT Brugge

Commerciële Organisatie

3e graad

DOORSTROOM EN ARBEIDSMARKT

Sint-Jozefsinstituut
Handel, Toerisme & IT
Jouw sprong naar de toekomst!

Ben jij die commerciële duizendpoot?

Deze 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 nadruk op de snelle evoluties in het 'marketingdenken', het koopgedrag van de klanten en de marketingcommunicatie. Deze leerlingen willen theorie graag in praktijk omzetten en hun verkooptalenten laten schitteren.

VAKKEN	5e	6e
ALGEMENE VORMING		
Aardrijkskunde	1	1
Geschiedenis	1	1
Godsdienst	2	2
Lichamelijke Opvoeding	2	2
Natuurwetenschappen	1	1
Wiskunde	2	2
Artistieke Vorming	-	1
Maatschappij en Actua	-	1
TALENVORMING		
Nederlands	3	3
Frans	3	3
Engels	3	3
SPECIFIEKE VORMING		
Commerciële organisatie (incl. werkplekleren)		
▪ Ondernemen en Marketing	4	-
▪ Economie en Financiering	-	4
▪ Economie en Verkoop	8	-
▪ Marketing	-	8
▪ Bedrijfsproject (2 weken blokstage)		2
Informatica	2	-
TOTAAL LESUREN	**32**	**32**

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. 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

: de leerling leert de basisbeginselen ondernemen. Deze theorie wordt gedragen door stages, bedrijfsbezoeken, workshops, 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

Sint-Jozefsinstituut
Handel, Toerisme & IT
Jouw sprong naar de toekomst!

Zilverstraat 26
8000 Brugge

050 33 19 43

www.sintjozefbrugge.be
info@sintjozefbrugge.be

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
5-6	Taal en Communicatie-wetenschappen
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	Onthaal, Organisatie en Sales
5-6	Onthaal en Recreatie

Specialisatie

A	**arbeidsmarkt**
7	Commercieel Assistent
7	Animator

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 …
  Het onderdeel Marketing en Verkoop maakt de richting CO uniek. Hierin komende diverse thema's aan bod zoals marketingstrategieën en -instrumenten, juridische aspecten van verkoop- en marketingactiviteiten, verkoopadministratie en CRM (Customer Relationship Management).
- **Werkplekleren – 'learning by doing'**
  De meerwaarde van praktijkgerichte leer-activiteiten buiten de schoolmuren omvat zowel een blokstage van twee weken in het zesde jaar als over de twee jaren heen een kijk- of inleefstage, meerdere bedrijfsbezoeken, praktijklessen op locatie en/of casestudies of praktijkprojecten. Op die manier scherpen we de professionele competenties van onze leerlingen gericht aan.

Met de stage kunnen ze inspelen op actuele ontwikkelingen in de retailsector. Het is ook mogelijk om een buitenlandse stage te lopen met **Erasmus+-subsidies**.

- **Informatica**
  Altijd vertrekkend vanuit concrete, praktische voorbeelden en probleem-stellingen 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 handels-wetenschappen (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!

Sint-Jozefsinstituut
Handel, Toerisme & IT
Jouw sprong naar de toekomst!

Zilverstraat 26
8000 Brugge

050 33 19 43

www.sintjozefbrugge.be
info@sintjozefbrugge.be