

Onthaal, organisatie en sales

Studiegebied: Economie en organisatie

3de graad (A-finaliteit)

Opleidingsvorm 4 Type 3, 6 en 9

Buitengewoon onderwijs voor jongeren die later zullen werken in het gewone arbeidscircuit of verder studeren. Onderwijs voor jongeren waar met de expertise, de handelingsplanmatige aanpak en de omkadering van het buitengewoon onderwijs, de sleutelcompetenties, de minimumdoelen en de leerplannen van het gewoon onderwijs gerealiseerd worden.

Secundair Onderwijs Sint-Elisabeth Campus Pelt OU4

Een school waar elke jongere buitengewone kansen krijgt!

Ballaststraat 29
3900 Pelt
011 39 83 00
OU4@elisa.be
www.elisa.be

Wat leer je in de 3de graad Onthaal, organisatie & sales?

Onthaal, organisatie en sales is een praktische studierichting in de arbeidsmarktfinaliteit. Ze biedt inzicht in de werking van ondernemingen en is gericht op het ontwikkelen van competenties met betrekking tot onthaal- en verkoopactiviteiten. Aandacht voor communicatieve en sociale vaardigheden is essentieel in functie van een professionele communicatie met bezoekers en klanten. Het verwerven van digitale competenties kadert in de bedrijfsgerichte component vermits de goederen-, documenten- en informatiestroom in sterke mate gedigitaliseerd zijn.

Stages & uitstappen

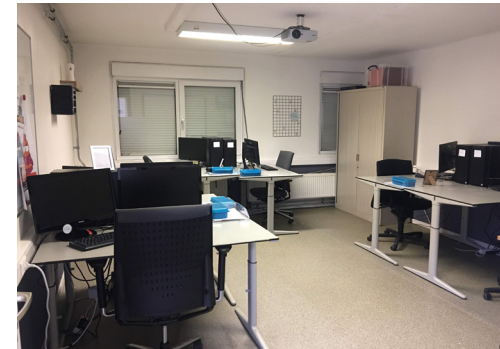
Naast het aanbieden en realiseren van competenties in de klas, verkleinen we de kloof tussen school en de arbeidsmarkt door stages aan te bieden, zowel in de vorm van praktijklessen op verplaatsing, blokstages en wekelijks een vaste stagedag. Deze leeractiviteiten zijn gericht op het verwerven van algemene en beroepsgerichte competenties waarbij de arbeidssituatie de leeromgeving is. Daarnaast plannen we meerdere bedrijfsbezoeken per schooljaar als observatie-activiteit. In de derde graad leren leerlingen op **zelfstandige wijze** onthaal- en verkoopactiviteiten uitoefenen. Een reële context is daarbij essentieel om hen optimaal voor te bereiden op de arbeidsmarkt.

Wat na het 6de jaar Onthaal, organisatie & sales?

Na het 6de jaar kan je de arbeidsmarkt op, op zoek naar een job als winkerverkoper in de distributiesector: zelfstandige kleinhandel, kleinhandel in voedingswaren, grote kleinhandelszaken, warenhuizen, ...

Of kan je aan de slag als receptionist of administratief medewerker onthaal in een kantooromgeving of aan de balie.

Aan de hand van een **7de jaar** kan je je verder specialiseren.



De troeven van Onthaal, organisatie & sales

- De werking van ondernemingen;
- Verkoop en marketing in de retailsector;
- Klanten onthalen en informeren, beperkte administratieve taken uitvoeren (in functie van het onthaal van klanten);
- Winkelverkoop in een B2C (business to consumer) omgeving;
- Engels en Frans: nadruk op communicatieve vaardigheden binnen de context;
- Duits: zelfredzaamheid binnen de context.

Binnen al deze vaardigheden spelen digitale competenties een grote rol.

Lestabel 5de jaar

Vakken	Uren
Godsdienst	2
Lichamelijke opvoeding	2
Engels + Frans	4
Duits	1
Algemene vorming	5
Leef en leer	2
POV	5
Onthaal, organisatie en sales	11
• Onthaal & organisatie	4
• Verkoop & organisatie	7
Totaal lesuren	32

Lestabel 6de jaar

Vakken	Uren
Godsdienst	2
Lichamelijke opvoeding	2
Engels + Frans	4
Duits	1
Algemene vorming	5
Leef en leer	2
Stage	7
Onthaal, organisatie en sales	9
• Ondernemen (BeSeven)	9
Totaal lesuren	32