



Leerdoelen – Praktijkvoering

Inspiratie	Het is de student helder wat hij/zij van binnen wil, wat zijn inspiratie is, waar zijn interesse en passie ligt. De student gaat aan de hand van enkele oefeningen op onderzoek in de innerlijke gevoelswereld en kan hierna gericht keuzes maken binnen zijn/haar praktijk.
Afbakening	De student weet de voordelen van een beperking van het aanbod en het focussen op één bepaalde doelgroep. De student heeft helder hoe een keuze te maken voor een niche die bij hem past.
Visie en missie	Met een missie en visie geef je je cliënt helderheid en jezelf een richting. Je formuleert je eigen missie en je eigen visie, passend bij je niche.
Aanbod	De student creëert een concreet en gedifferentieerd aanbod teneinde een potentiële client te inspireren en interesseren.
Tariefstelling en financiën	De student heeft inzicht in de kosten van het eigen levensonderhoud. Weet aan de hand daarvan hoe een passend tarief tot stand komt. Hoe dit te communiceren en wat het verschil is tussen bruto en netto.
Marketing	De student is in staat marketing als tool in te zetten om zijn/haar visie en aanbod met regelmaat onder de aandacht van de cliënt te brengen. De student is op de hoogte van verschillende social media platformen en het gebruik van website en logo.
Wet en regelgeving	De student weet welke wet- en regelgeving van belang is bij het opstarten van een praktijk en kan daar ook naar handelen.
Verzekeringen en aansluitingen	De student weet welke verzekeringen van belang zijn en bij welke instanties hij/zij een praktijk dient aan te melden.
Administratie en belasting	De student weet hoe hij/zij een basisadministratie bij kan houden en is op de hoogte van de verschillende omzetbelastingtarieven. Hij weet hoe de BTW berekening en aangifte in z'n werk gaat. Hij weet hoe het zit met kosten en baten. Hoe de inkomstenbelasting wordt berekend. Dat er sprake is van voorlopige-, definitieve- en voorheffingsaanslagen en dat deze het derde jaar van het ondernemingschap samenkomen.