



Leerdoelen – Praktijkvoering

Inspiratie	In deze module wordt helder wat je diep van binnen wilt, wat je inspiratie is. Je gaat op onderzoek in je innerlijke gevoelswereld.
Afbakening	In deze module leer je wat de voordelen zijn als je je beperkt tot één bepaalde doelgroep. Je zoekt je niche.
Visie en missie	In deze module wordt duidelijk wat je voor je klant wilt betekenen en hoe je dat voor elkaar wilt krijgen. Dit geeft je klant helderheid en jezelf richting.
Aanbod	In deze module ontwikkel je een concreet en gedifferentieerd aanbod. Je klant begrijpt wat je aanbied en kan daadwerkelijk een dienst of product van afnemen.
Tariefstelling	In deze module leer je alles over je tarief. Hoe stel je dat vast, waar hou je rekening mee en wat het verschil is tussen bruto en netto.
Marketing	In deze module leer je het belang van marketing en de mogelijkheden die je tot je beschikking hebt om je visie en aanbod met regelmaat onder de aandacht van je klant te brengen.
Wet en regelgeving	In deze module leer je welke wet- en regelgeving van belang is en hoe je je daarin dient te gedragen.
Verzekeringen en aansluitingen	In deze module leer je welke verzekeringen mogelijk van belang zijn en bij welke instanties je je praktijk dient aan te melden.
Administratie en belasting	In deze module leer je een basisadministratie bij houden. Je leert wat omzetbelasting is, wat het belang is van een BTW aangifte en hoe je die berekend. Hoe het zit met kosten en baten, hoe je inkomstenbelasting wordt berekend en hoe om te gaan met voorlopige aanslagen en (dat je beter kunt anticiperen op) definitieve aanslagen.