



OPLEIDINGSJAAR 1	
SEM 1	SP
Inleiding tot marketing	4
Communication skills	3
Le français de la vente 1	3
English for sales 1	3
Inleiding in sales: B2B en B2C	3
Digital tools in sales: simulatieproject	3
Office skills	3
E-commerce	3
Werkplekieren deel 1	4
SEM 2	SP
Content marketing	3
Inleiding in financieel management	3
Inleiding in ERP	3
Verkoopstechnieken	3
Le français de la vente 1	3
English for sales 1	3
Digitale tools in sales: simulatieproject	3
Werkplekieren deel 2	10
WERKPLEKIEREN	2 D/W
TOTAAL	60

OPLEIDINGSJAAR 2	
SEM 3	SP
Inleiding in supply chain	3
Marktonderzoek en customer targetting	3
Events in sales	3
Le français de la vente 2	3
English for sales 2	3
Graduaatsproef	2
Werkplekieren deel 3	10
WERKPLEKIEREN	2 D/W
SEM 4	SP
Digital tools in sales 2.0	3
Inleiding in ondernemerschap	3
Intercultural skills in sales	3
Consumentenrecht	3
Consumentengedrag	3
Graduaatsproef	3
Werkplekieren deel 4	15
WERKPLEKIEREN	3 D/W
TOTAAL	60

AFKORTINGEN BIJ TABELLEN:

- SP: studiepunten, 1 studiepunt = 25-30 uren studietijd (contacturen, begeleide zelfstudie, zelfstudie, examens afleggen)
- SEM: semester
- D/W: dag(en) per week

Tabellen onder voorbehoud van wijzigingen.

ACADEMISCHE KALENDER (SCHEMA ONDER VOORBEHOUD VAN WIJZIGINGEN)

	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MA	APR	MEI	JUN				
	16 23 30	7 14 21 28	4 11 18 25	2 9 16 23 30	6 13 20 27	3 10 17 24	3 10 17 24 31	7 14 21 28	5 12 19 26	2 9 16 23 30				
OJ1	Les/WPL	V	Les/WPL Ex	Les/WPL	V	Les/WPL Ex	LV	Les/WPL	V	Les/WPL	Ex	PVI	D	V
OJ2	Les/WPL/GP	V	Les/WPL/GP Ex	Les/WPL/GP	V	Les/WPL/GP Ex	LV	Les/WPL/GP	V	Les/WPL/GP	Ex	PVI	D	V

Les/WPL = werkplekieren
Les/WPL/GP

Ex = Examens
V = Vakantie

LV = Lesvrije week
D = Deliberatieweek

PVI = Presentatie/Verdediging/Inhaal
OJ = Opleidingsjaar