



LOL

Module

Offerte

leer een projectvoorstel doen aan een klant of docent



Inleiding	2
Opbrengst	4
Stakeholders	6
Middelen	8
Strategie	11

Inleiding: Waarom deze module?

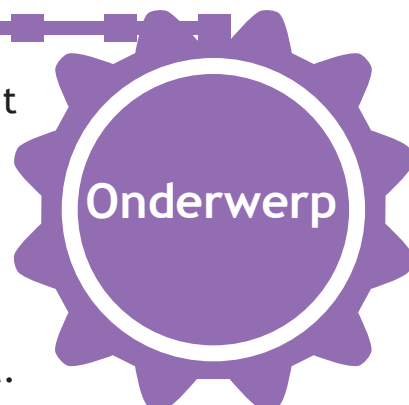
IK (naam) ben nu begonnen met het geschiedenisproject van (naam leerling). Voor dat project ga ik alle kleding en decors maken. Om dat te maken en allemaal uit te zoeken heb ik veel tijd nodig en daarvoor wil ik graag vrijstelling voor geschiedenis.

Als ik de kleding en decors ga maken moet ik eerst goed uitzoeken hoe de mensen leven. Dat kan ik bijvoorbeeld doen door in het boek te kijken en de tekst goed doorlezen. Maar ook moet dan goed op internet kijken naar plaatjes en teksten over hoe het er toen uit zag. En zo leer

ik van sommige onderwerpen zelfs meer dan dat er in het boek staat.

PROFESSIONEEL Denk je dat bovenstaand voorstel door een docent zal worden geaccepteerd? Zou je een dergelijk voorstel als een offerte naar een klant durven sturen? De kans dat docent en klant met je voorstel zullen instemmen is klein. Wat is dan wel een professionele manier om een klant of een docent een voorstel te doen? In deze module leer je om op een **overtuigende** en **professionele** manier een offerte op te stellen.

BETEKENIS Met een offerte bied jij je product of dienst op een formele manier aan een klant aan. Het kan op het entreprenasium ook gaan om een voorstel tot het maken van LOL (het vervangen van leerdoelen met een zelfbedacht project). In dat geval bied jij jouw vakdocent alternatieve werkzaamheden aan, waarmee jij volgens jou, hogere cijfers behaalt.



VOORBEELD Nieck is dj, zijn passie is muziek maken en mixen. De vakdocent geschiedenis wil graag dat de leerlingen een LOL-voorstel doen over de stof die hoort bij de toetsperiode: de slavernij. Nieck stelt aan de docent voor of hij met een medeleerling die graag films maakt een filmpje over die tijd mag maken met passende muziek. Het voorstel is akkoord wanneer hij aanbiedt met de muziklijn alle stof langs te lopen en zich eigen te maken. Het resultaat is dat Nieck samen met medeleerlingen een leuk filmpje aanlevert, wat voor andere leerlingen ook weer interessant is. Hij zet er goed passende bluesmuziek onder, een muziekstijl die in de tijd van de slavernij ontstond. Nieck haalt een 9.5 op de geschiedenistoets. Via zijn passie voor muziek heeft hij veel opgestoken van het onderwerp.

PASSIE GEDREVEN Het voorbeeld van Nieck hierboven toont aan hoe je hogere cijfers kunt halen vanuit jouw eigen motivatie, door te leren vanuit jouw passie. Leren omdat jij het wilt leren, en niet omdat het moet, is heel belangrijk om met succes en plezier naar school te gaan.

Opbrengst: Wat levert deze module op?

OPBRENGST Met deze module leer je een goede offerte te maken. Naast een aantrekkelijk aanbod voor een klant, bereik je hier ook een belangrijk entreprenasium-leerdoel mee. Je gaat namelijk de inhoud van verschillende vakken inzetten voor de ontwikkeling van jouw onderneming. Dat levert automatisch meer tijd op om aan je bedrijf te besteden.

OOGSTEN Een offerte is ook een middel om een klant of docent te overtuigen met jou in zee te gaan. Met een goed product tegen een goede prijs kun je al veel bereiken. Het maken van de offerte is echter alleen nog maar het zaaien voor het oogsten. Als je eenmaal gezaaid hebt, ga je vervolgens ervoor zorgen dat je zaaigoed tot groei komt. Dat doe je door goed contact te houden en te blijven communiceren over de voordelen die je in je offerte hebt aangeboden. Of door nog eens wat toelichting te geven. Of door vriendelijk te informeren hoe je klant erover denkt.

LEERDOELEN

1) Na deze module ben je in staat een klant een professionele offerte te sturen die uitnodigt om erop in te gaan. Je demonstreert dit door aan een docent een LOL-voorstel en een klant een offerte te doen waarmee ze akkoord gaan. Toon aan dat je in staat bent om een goed voorstel te doen (zaaien) maar laat vooral zien dat je kunt oogsten. In het geval van school is dat te bewijzen met hogere cijfers.



Doelen

2) Bij een offerte geef je aan wat je er voor terug wilt, je prijs. Bij een klant kan dat zijn geld of spullen. In het geval jouw klant een docent is, zul je bijvoorbeeld vragen om tijdens de les wat anders te mogen doen of geen huiswerk te hoeven maken. Of minder vaak mee te hoeven doen aan toetsen. Na deze module ben je in staat om vast te stellen van wat je voor je offerte terug wilt en om te onderhandelen om dit voor elkaar te krijgen.

3) Je voorstel voor een product of dienst vertelt de klant hoe jij denkt iets voor elkaar te krijgen. Zijn belangrijkste afweging om met jou in zee te gaan is echter de opbrengst: wat levert het op? Voor een docent zal vooral de leeropbrengst tellen. Hij zal erop letten dat jij minimaal hetzelfde leert als de andere leerlingen. Daarom is het van belang dat jij precies kunt laten zien dat dit ook echt het geval is. Dat doe je door heel precies te omschrijven wat je gaat leren, hoe je dat gaat doen en waaraan de docent kan zien dat je het ook daadwerkelijk hebt geleerd. Dit noemen we de beschrijving van een leerdoel. Na deze module ben je in staat een goed leerdoel te beschrijven.



Criteria

WIN-WIN Een offerte is goed als hij leidt tot een win-win situatie: zowel de klant als jij wordt er beter van. En het is helemaal mooi als beide partijen er een goed gevoel aan over houden. Want dan is de kans groot dat je klant jou de volgende keer weer weet te vinden met een leuke opdracht.

Stakeholders: Hoe kun je deze vaardigheid effectief toepassen tbv jezelf, je partners en jouw klant?

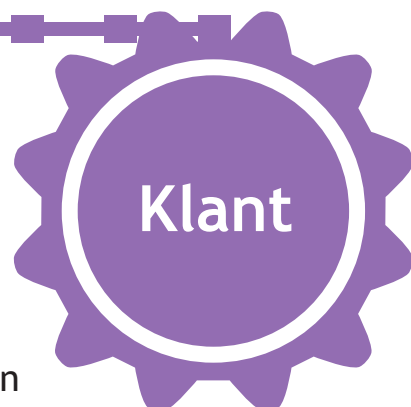
VAARDIGHEID Wat is het juiste moment om je oogst binnen te halen? Als je oogst nog niet rijp is, is het te vroeg. Als je te lang wacht, is de oogst verdord. Soms vraagt timing snelle actie, soms het eindeloos verzorgen van je zaaisels. In dat geval wordt er een beroep gedaan op je geduld en doorzettingsvermogen. Timing is een belangrijke vaardigheid in het goed kunnen omgaan met je contacten. Wanneer staat iemand wel voor je open en wanneer niet? Heeft je docent het te druk of heeft hij/zij nu juist tijd voor je? Houd rekening met de omstandigheden van de ander en time je contactmomenten. Wees geduldig als het moet.



PARTNERS Het is heel belangrijk om met succes en plezier naar school te gaan. De beste stap om dit voor elkaar te krijgen, is om te weten waarin jij geïnteresseerd bent. En om vervolgens te kijken hoe vakken daarbij aansluiten. Wat zijn je hobby's en liefhebberijen? Wat heeft jouw bijzondere belangstelling? Wat doe jij zodra je uit school komt en even lekker wilt ontspannen? Wat lees jij, welke films spreken jou aan? Waar breng je de meeste vrije tijd door, wat doe je dan, met wie, en wat geeft jou precies het gevoel vrij te zijn en écht jouw ding te doen? Vraag anderen zoals jouw mentor, ouders of buddy om hulp hierbij. Zij hebben vast een mening over jou, die ze je graag geven. Maak er gebruik van.

MENINGSVERSCHIL

Meningsverschillen horen er gewoon bij. Stel een docent vindt dat je je leerdoelen niet hebt gehaald en jij vindt van wel. Word dan niet meteen boos maar probeer te achterhalen waarom hij of zij nog niet tevreden is en wat je kunt doen om wel zover te komen. Als je niet in de gelegenheid wordt gesteld de situatie te repareren om alsnog aan de eisen te voldoen, wijs de docent er dan op dat je aan het leren bent en fouten mag maken. Maar ook dat je bereid bent hem tegemoet te komen. Ook hier geldt: blijf rustig en probeer het samen eens te worden. Als dit niet werkt, trek dan aan de bel bij je entreprenasium-begeleiders.



INHOUD

Klanten willen graag weten waar ze aan toe zijn. Een offerte moet dus vooral veel duidelijkheid geven. Om te beginnen beschrijf je wat je gaat doen, welke stappen daarin te onderscheiden zijn en wat dat als resultaat oplevert. De klant moet duidelijk kunnen zien welk voordeel je hem biedt. Daarnaast geef je aan wat je ervoor terug wilt. Verder voeg je een planning toe die de klant laat zien hoeveel tijd er met jouw acties gemoeid is. Meer over hoe je zo'n planning maakt, vind je in de **module Plannen**. Jouw klant wil ook graag weten voor welke datum hij moet beslissen of hij wel of niet op het voorstel ingaat. Tot slot kun je ook voorwaarden toevoegen.

TOELICHTING

Bij een LOL-offerte, die gaat over een complexe dienst of product, moet je aanvullende informatie geven. Dit noemen we een zakelijk voorstel. Een zakelijk voorstel gebruik je om zaken te verduidelijken. Bovendien laat je zien dat je goed over de zaken hebt nagedacht en dat vinden klanten prettig. Vaak zul je met dit voorstel een paar keer terug moeten naar de klant. Dat kan zijn voor verdere toelichting of uitwisseling van ideeën, maar ook om te onderhandelen. Dat brengt met zich mee dat je elke keer een aangepaste en dus nieuwe versie van de offerte en het zakelijk voorstel moet aanbieden.

Middelen: Welke hulpmiddelen/bronnen/gereedschappen kan ik voor voor mijn leren inzetten?

LEERDOEL Een leerdoel geeft aan wat een docent met zijn onderwijs wil bereiken. Het begrijpen en kunnen formuleren van een leerdoel helpt je in het doen van een goed LOL voorstel. Een leerdoel specificeert duidelijk en concreet wat de docent wil dat jij je eigen maakt op het gebied van kennis, inzicht en vaardigheden. In een leerdoel is meestal opgenomen hoe een leerling zich dit alles eigen maakt en hoe hij/zij dit dient te tonen aan anderen.

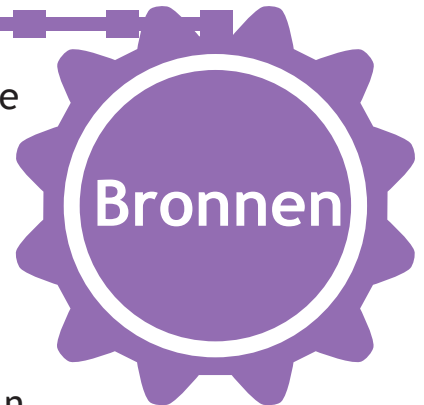
SMART Leerdoelen beschrijven is vergelijkbaar met het formuleren van doelen voor een bedrijf. Ze moeten duidelijk en verifieerbaar zijn. Ze zijn SMART (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden). ‘Studenten hebben inzicht in de topografie van Nederland’ is bijvoorbeeld geen goed leerdoel. Maar: ‘studenten kunnen op een normale wegenkaart binnen twee minuten de route aangeven tussen hun eigen woonplaats en die van hun grootouders’, is wel een goed leerdoel. Inzicht kun je namelijk niet direct waarnemen, dat moet je concreet maken met behulp van SMART. In een leerdoel dien je te verwoorden hoe de lerende dit inzicht concreet maakt.

BESCHRIJVING Een leerdoelbeschrijving bevat in ieder geval:

- wat de leerling moet kennen/kunnen;
- de manier waarop de leerling die kennis en kunde aantoont;
- de specifieke activiteit(en);
- het niveau waarop dit moet plaatsvinden.

SYNTAX De ‘syntax’ (een soort formule) van een leerdoel zou je dus als volgt kunnen opschrijven: <wie> <kent/kan> <wat> <hoe toont “wie” “wat” aan> <op welk niveau>. In een concreet voorbeeld wordt het dan als volgt: “De leerling kent het entreprenasium zodanig goed dat hij/zij een artikel over leerdoelen kan schrijven dat geschikt is voor opname in een entreprenasium-gids.”

FORMULIER Het belangrijkste middel dat je gebruikt is het formulier voor een LOL-offerte: het **LOL canvas**. Dit is een digitaal document dat je kunt invullen, opslaan, versturen of printen. Het helpt je alle belangrijke zaken te vermelden in je offerte.



VOORBEELDEN Bij jou thuis komen regelmatig offertes binnen. Bijvoorbeeld voor een internet- of telefoonabonnement. Of voor de verbouwing van de keuken of misschien wel voor een nieuwe auto. Bekijk deze offertes eens aandachtig. Zie je hoe deze bedrijven hun voorstellen doen? Je kunt natuurlijk ook googlen op offertes, er staan er genoeg op het internet. Leerlingen die al eerder offertes hebben gemaakt, plaatsen die vaak op hun website om daarmee te laten zien dat ze een goedgekeurde offerte kunnen maken. Hun websites kun je vinden via de entreprenasium-website.

ONDERNEMER Nodig eens met wat andere leerlingen een ondernemer uit of ga bij hem/haar langs om je te laten uitleggen hoe je een goede offerte maakt. Spreek af dat jullie je eigen offertes mogen voorleggen voor feedback, daar leer je vaak heel veel van. Je kunt natuurlijk ook hulp vragen van een ervaren entreprenasiast.

WORKSHOP Het entreprenasium organiseert regelmatig de workshop “offerte”. Schrijf je daarvoor in als je graag extra hulp wilt en het beste leert door dat onder begeleiding en samen met anderen te doen.

VERKOOP Verkopen is een prachtig proces, en je kunt het leren. Het gaat om goed presenteren, overtuigen en zakelijk zijn zonder de relatie in gevaar te brengen. In de module Marketing wordt dieper op het verkopen ingegaan.



Gereedschap

TER PLEKKE je kunt de offerte direct waar jouw klant bij is afsluiten. Dan weet je direct dat je het met elkaar eens bent. Schrijf tijdens het gesprek met de klant direct alles op om daar gelijk afspraken over te kunnen maken. Wat is de bedoeling? Wat leveren we op? Wanneer lever je op? Hoe lever je op? Wat zijn de verwachtingen? Je kunt er zelf voor kiezen om het gesprek op te nemen met een audio-recorder zodat je achteraf alles nog in alles rust kunt terugluisteren.

LUILAK Een slimme leerling is vaak een beetje lui: een ‘homo economicus’ (hij gaat heel economisch om met zijn energie en tijd). Hij is vaak actief aan het inschatten hoe hij met een zo minimaal mogelijke inspanning zo veel mogelijk kan bereiken. Is dat verkeerd? Nee, het is juist slim! En als je die slimheid toepast op ondernemen ga je dat ook slimmer doen en verdienen je meer per uur of per product. Een goed middel om ‘lui’ te zijn is om het wiel niet voor een tweede keer uit te vinden. Kijk bijvoorbeeld naar wat anderen al uitgevogeld hebben qua leerdoelen en het maken van een goede offerte. Of kijk naar de toetsen die de docent afneemt. Dan zie je meteen dat er vaak veel minder van je gevraagd wordt dan je misschien vooraf dacht.

Strategie: Welke beproefde strategie, tactiek en kan ik inzetten voor mijn leren en hoe kan ik dat goed organiseren?

VALKUIL Als de klant instemt met je offerte, zitten jullie er beiden aan vast. Je hebt als het ware een contract gesloten. Zorg er dus van te voren voor dat je achteraf nooit spijt hebt van zo'n deal! Dat doe je door alles wat je doet goed te doordenken en te checken. Klopt het met wat jij wilt, kunt en wilt bereiken? Als je die voorbereiding goed doet, kom je nooit in de problemen. Om een voorbeeld te geven: vraag een docent nooit om bepaalde delen van zijn vak te laten vallen zonder dat jij je eerst hebt afgevraagd of dat vanuit jouw bedrijf gezien wel de juiste weg is.

RENDEMENTEN Welke rendementen (opbrengsten) de klant wenst en of dat past bij wat jij wilt, moet je vooraf dus goed vaststellen. En na afloop van de klus ook eerlijk evalueren: heb je alles behaald? Wees vooral ook eerlijk naar jezelf: is wat jij afsprekt wel echt door jou te halen en lukt het binnen de tijd die je jezelf daarvoor gunt? Houd er rekening mee dat dingen tegen kunnen zitten en bouw dus wat extra speelruimte in je planning in. En misschien wel de belangrijkste vraag: helpt het jouw bedrijf wel echt verder?

NO CURE NO PAY Een overtuigende offerte komt met een no cure no pay garantie. No cure no pay betekent letterlijk: geen oplossing, geen betaling. Dus als de klant niet tevreden is (niet krijgt wat is afgesproken), hoeft hij de afgesproken prijs niet te betalen. Voor een LOL-offerte geldt dat principe trouwens altijd. De docent zal niet de leerdoelen afvinken als jij ze niet allemaal naar tevredenheid hebt gehaald. Maar niemand is ermee gediend als je het laat bij een onvoltooide klus en een ontevreden klant. Een no cure no pay offerte heeft daarom ook de clausule dat je voldoende in de gelegenheid wordt gesteld alsnog te voldoen aan de afspraken. Dat is wel zo eerlijk.

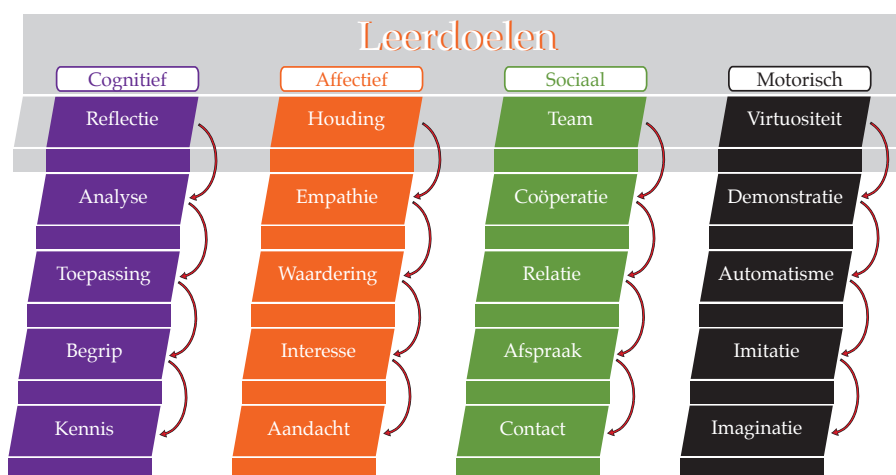
Tactieken

SOORTEN Hoe achterhaal je nu een leerdoel? Kijk eerst eens wat voor soort leerdoel het is. Moet je iets kunnen met je hoofd (cognitief), met je hart (affectief), met anderen (sociaal) of met je handen (motorisch). In de meeste leerboeken zie je vooral cognitieve doelen. In de praktijk hechten docenten vaak meer aan affectieve doelen; heb je aandacht, interesse en waardering voor zijn vak? Kun je je inleven in iemand die zijn vak uitoefent?

DOORVRAGEN

Als je een docent vraagt wat je precies moet leren, krijg je vaak als antwoord: “paragraaf 4 van hoofdstuk 5” (of iets dergelijks). Maar aan dat antwoord heb je niet genoeg. Jij wilt juist iets anders doen dan in het boek staat, maar wel hetzelfde leren.

Het boek is dus niet meer dan een eerste aanwijzing. Maar is dit ook wat de docent werkelijk wil? Of volgt hij zonder nadenken het boek? Als je twijfelt over wat nu precies de bedoeling is, moet je doorvragen. Vraag door totdat je zeker weet wat de docent precies wil ... en of hij blij wordt van zijn eigen antwoord. Ook dat kun je trouwens vragen.



TERUGKOPPELEN Als je een leerdoel hebt opgeschreven, vraag dan een medeleerling of hij of zij goed begrijpt wat je moet leren. Als dat het geval is, heb je een eerste check gedaan. Dan ga je naar de docent terug en vraag je of jij het zo goed hebt begrepen. Wees niet teleurgesteld als dit niet het geval is. Om scherp te krijgen wat je wilt leren, moeten jij én de docent vaak de nodige moeite doen. Door over en weer geduldig te luisteren en (opnieuw) te formuleren, kom je uiteindelijk tot wat precies de bedoeling is en wat jij daarmee kunt. En dan staat niets meer in de weg om jezelf en je docent blij te maken. En je weet: een blij docent staat gelijk aan een goed cijfer.

OEFENEN Oefen eens met het maken van een offerte door een persoonlijke offerte te maken; wat wil je wanneer hebben bereikt. Daarin verkoop je je te maken ontwikkeling aan jezelf en formuleer je de afgesproken doelen SMART. Je voegt ook een voorstel toe waarin je uitlegt hoe je dat denkt te bereiken en wat je daarvoor nog moet leren.



LOL Als jouw begeleiders je persoonlijke offerte in orde vinden is dat een indicatie dat je klaar bent voor een LOL-voorstel aan je docent. Dat doe je via een zestal stappen:

Stap 1: Begin met het maken van je bedrijfswebsite. De eerste stap daarin bestaat uit een persoonlijk profiel van wie jij bent en wat jij wilt bereiken.

Stap 2: De leerdoelen achterhalen van de vakdocent voor de komende periode.

Stap 3: Op grond van stappen 1 en 2 een LOL-voorstel maken en dat voorleggen aan de docent.

Stap 4: Door onderhandelen tot een akkoord komen: resultaat is een win-win afspraak

Stap 5: Uitvoeren, dus uit de reguliere les gaan en doen!

Stap 6: De reguliere toets maken met als resultaat een cijfer 8 of hoger!

ONDERHANDELING Onderhandelen, stap 4, is vaak nodig in het hele proces van een offerte maken en goedgekeurd krijgen. Beschrijf hoe je dat doet. Ga uit van vragen als: wat wil jij, wat wil de ander? Wie heeft welk belang en hoe belangrijk is dat voor hem/haar? Wat wil je minimaal bereiken, dus waar zit wel/geen ruimte? Laat je LOL-voorstel en de beschrijving van de onderhandeling zien aan de begeleiders en als ze weer hun goedkeuring laten blijken, is de volgende stap dat je naar sponsoring voor je bedrijf op zoek gaat. Wat wil je precies gesponsord krijgen? En door wie? Wat geef je ervoor terug, met andere woorden: hoe verkoop je het sponsoren van je bedrijf? Ook hier zul je waarschijnlijk weer moeten onderhandelen om resultaten te boeken. Als je dit ook met succes hebt afgerond, heb je voldoende geoefend. Dan is het tijd voor een offerte aan een echte klant.

COLOFON

Publicatie van de Stichting Entreprenasium

Inhoud en vormgeving

Iris Hermens
Rob Slagter

met medewerking van

Rinze Terluin

Uitgave

januari 2014

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

Entreprenasium ®

© Copyright Stichting Entreprenasium, 2013