

Bachelor in het retail- management



HoGent
BEDRIJF
EN
ORGANISATIE

- 01 Faculteit Bedrijf en Organisatie
- 03 Bachelor in het retailmanagement
- 04 Opbouw van de opleiding
- 05 Opleidingstabel
- 07 Inhoud eerste modeltraject
- 10 Onze partners
- 11 Afgestudeerd. Wat nu?
- 15 Bezoek ons
- 17 Inschrijven
- 18 Wat/waar

HoGent **DOEN!**

www.hogent.be/fbo

Voor een praktische navigatietool
voor starters aan de HoGent,
raadpleeg ook de GPS-brochure.

Elke carrière begint met een eerste slimme stap

Je wil graag een praktijkgerichte opleiding met realistische slaagkansen. Geen theorie om de theorie maar boeiende vakken & projecten met een duidelijke link naar de beroepsrealiteit. En je wil natuurlijk een sterk diploma: een kwaliteitslabel dat deuren opent naar de beste jobs met de meeste groeikansen. [Kies dan voor een opleiding aan HoGent Bedrijf en Organisatie.](#)

De bacheloropleidingen office management, bedrijfsmanagement, retailmanagement en toegepaste informatica zijn perfect uitgerust om je klaar te maken voor een succesvolle carrière in de bedrijfsweld.

Welke opleiding je ook kiest, het eindresultaat is altijd een sterk diploma dat van jou een geëerde kracht maakt op de regionale, nationale en zelfs internationale arbeidsmarkt.

In onze opleidingen staat inzicht verwerven door praktijkervaringen namelijk centraal. Naast inspirerende lessen participeer je ook aan cases en projecten in dialoog met het beroepsveld. Je loopt stage om de realiteit van je latere job nog intenser te beleven. En al die ervaringen samen zorgen ervoor dat je aan het einde van de rit beschikt over de nodige skills om regelrecht en goed uitgerust de bedrijfsweld in te stappen.

Een team van vakspecialisten zal je begeleiden en coachen tijdens je volledige opleidingstraject. En ook in de stap naar werk mag je op veel support rekenen. Via onze uitgebreide bedrijfscontacten en netwerken weten we immers perfect wat de arbeidsmarkt verwacht.

Of je nu jezelf ziet als succesvol zelfstandig ondernemer dan wel als junior manager in een multinational of een KMO: HoGent Bedrijf en Organisatie heeft de opleiding die het best bij jou past. En we doen er ook alles voor om je te lanceren in je latere droomjob.

En zelfs als je nu al denkt aan verder studeren, kom ook dan bij ons studeren. Je haalt alvast een eerste trofee binnen in de vorm van een ijzersterk basisdiploma.

BOEIENDE OPLEIDINGEN STERKE DIPLOMA'S

INHOUD

- Interessante lessen
- Inspirerende praktijkervaringen
- Gedreven docenten

TOEKOMST

- Sterke diploma's
- Diverse jobplatformen
- Nationale en internationale netwerken

SFEER

- De student staat centraal
- Coole activiteiten en events
- Modernste technologie en multimedia
- Resto, bib, chill out & brainstorm



NIEUWE
VERLAAGDE
PRIJS

Dit jaar zijn alle
FAKTUM keukens
10% in
ver

IKEA

Retailmanagement: leren én doen

De opleiding tot bachelor in het retailmanagement bereidt jou voor op de job van winkelmanager. Het is een veelzijdige opleiding waarin je kennis maakt met alle aspecten van het leiden van een winkel: het commerciële, de strategie, het financiële, het personeelsaspect, de communicatie en het juridische. Maar het is vooral een opleiding waarbij je al doende leert. Want de opleiding wordt enkel aangeboden in de vorm van duaal leren.

Duaal leren betekent dat je om beurten drie weken aan de HoGent studeert en daarna drie weken op de werkvloer gaat leren - onder begeleiding van een docent-begeleider en van een bedrijfscoach. Er is een hechte samenwerking tussen de coach in het winkelbedrijf en de docenten van de HoGent.

Het volledige programma is uitgewerkt in een samenwerking tussen de HoGent en de retailsector. De opleiding wordt gesteund door Comeos, de organisatie van de Belgische handel en diensten. We werken samen met een dertigtal bedrijven uit de meest diverse sectoren, gespreid over het hele Vlaamse land.

De opleiding werd na een grondig onderzoek in opdracht van de Vlaamse overheid erkend door de minister van Onderwijs, en leidt tot het diploma van (professionele) bachelor. Vanaf het academiejaar 2013-2014 wordt ook een traject voor werkstudenten aangeboden.

We richten ons speciaal naar enthousiaste en ondernemende studenten met een hart voor het winkelbedrijf. Daarom word je pas toegelaten na een intakegesprek. Contacteer retail@hogent.be.

HOGENT BEDRIJF EN ORGANISATIE
RETAILMANAGEMENT

Campus Schoonmeersen
V. Vaerwyckweg 1
9000 Gent
09 243 22 00

retail@hogent.be
www.hogent.be/fbo

Opbouw van de opleiding

Het bijzondere aan retailmanagement is dat je reeds heel vroeg contact krijgt met de praktijk van het winkelgebeuren, want werkplekleren is het grootste opleidingsonderdeel. Maar natuurlijk bereiden we je hier wel op voor.

In de onthaalweek gaan we van start met een training over solliciteren in de retail. De week wordt afgesloten met een bedrijvendag waarop de werkplekbedrijven zich aan jou voorstellen – en waar jij kan solliciteren voor een werkplek voor het eerste jaar.

Tijdens het eerste semester krijg je vakken die de basis leggen voor de opleiding. Je bestudeert de beginselen van strategie, verkoop, financiën en communicatie. Deze theoretische basis leer je dan grondig kennen in de praktijk van de winkel tijdens het werkplekleren.

Competenties

Het programma retailmanagement is opgebouwd rond 7 competentiestromen:

- strategisch management en organisatie
- marketingmanagement
- human resources
- financieel management
- bedrijfsprocessen en logistiek
- juridisch management
- communicatie

Je vindt deze competenties terug in de lessentabellen. We bouwen geleidelijk op van het eerste naar het zesde semester. De beroepscompetenties (professionele vaardigheden en attitudes) werden bepaald in overleg met het werkveld. Je leert dus echt wat je moet kunnen en kennen voor jouw job op de winkelvloer en in het management van de winkel.

Om jouw voortgang visueel te maken gebruiken we een competentiematrix. Die bevat de competentiestromen op 3 niveaus: operationeel, tactisch en strategisch. Zo ontstaan 21 velden. In elk veld zijn er activiteiten waartoe een bachelor in staat moet zijn, bv. 'kostprijs bepalen' (financiën, tactisch) of 'marketingmix bepalen' (marketing, strategisch). Tijdens elke periode

werkplekleren werk je in overleg met de coach op specifieke velden. Er worden afspraken gemaakt rond het vereiste soort taken en niveau van uitvoering. De inhoudelijke kant van de zaak hangt immers sterk af van de eigenheid van het distributiebedrijf. Je houdt een portfolio bij waarin je jouw vooruitgang noteert. Jij draagt dus zelf mee de verantwoordelijkheid over de volgorde waarin je de leerdoelen bereikt en de timing.

Werkplekleren

De kennisontwikkeling gebeurt in de eerste plaats aan de HoGent. Daarnaast is er een belangrijk deel werkveldervaring. Na elke periode van 3 weken 'hogeschoolleren' volgt een periode van 3 weken 'werkplekleren' waarbij je de verworven kennis en inzichten toepast. In principe zal je gedurende een volledig academisch jaar bij één bedrijf werkplekleren, aangezien de relatie van bedrijfsfilosofie en bedrijfsvisie naar de strategische keuzes en operationele activiteiten heel belangrijk is binnen onze sector. Het is niet mogelijk retail of distributie te leren zonder een sterke band met het bedrijf te hebben.

Na elke werkplekperiode gebeurt er op de HoGent een kritische reflectie waarbij de ervaring op het werkveld teruggekoppeld wordt naar het leerproces op de hogeschool. De onderwijsvorm 'dual learning' is dus bij uitstek een professioneel gerichte werkvorm. Je wordt door een docent individueel begeleid op je persoonlijke ontwikkelingspad.

Ieder semester wordt afgesloten met een gewone examenperiode. De combinatie van studeren en leren op de werkplek betekent dat deze opleiding zich enkel richt tot de echt gemotiveerde student.

BACHELOR IN HET RETAILMANAGEMENT

01

opleidingsonderdelen	semester	uren per week	studiepunten
totaal			60
Strategisch management I	1	2	3
Verkooptechnieken	1	2	3
HRM I	1	2	3
Financiële administratie I	1	2	3
Communicatietechnieken I	1	2	3
Le français des détaillants I	1	2	3
Toegepast marktonderzoek I	2	2	3
Financiële administratie II	2	2	3
Marketingmanagement I	2	4	6
Le français des détaillants II	2	2	3
ICT	J		4
Partim Word en PowerPoint	1	2	
Partim Spreadsheettoepassingen	2	2	
Werkplekieren I	1+2	werkveld	23

02

opleidingsonderdelen	semester	uren per week	studiepunten
totaal			60
Marketingmanagement II	1	3	4
Logistiek management	1	2	3
HRM II	1	3	4
Financieel management I	1	2	3
Le français des détaillants III	1	2	3
Sociaal recht	1	2	3
Financieel management II	2	3	4
Communicatietechnieken II	2	2	3
Toegepast marktonderzoek II	2	2	3
Burgerlijk recht en aansprakelijkheid	2	3	4
Techniques de vente	2	2	3
Werkplekieren II	1+2	werkveld	23

03

opleidingsonderdelen	semester	uren per week	studiepunten
totaal			60
Strategisch management II	1	2	3
Marketingmanagement III	1	2	4
Le français des détaillants IV	1	2	3
HRM III	1	4	6
Financieel management III	1	3	4
ERP	2	2	3
Marketingmanagement IV	2	2	4
Milieu en veiligheid	2	2	3
Handelsrecht voor retail	2	2	3
Strategisch management III	2	2	4
Werkplekieren III	1+2	werkveld	16
Bachelorproef	1+2	werkveld	7

De recentste versie van de opleidingstabellen vind je op <http://ects.hogent.be>



Inhoud eerste modeltraject

Strategisch management I

In dit opleidingsonderdeel leer je over de externe omgevingsfactoren van het winkelbedrijf, de bedrijfskolom en de kanaaldeelnemers. Je maakt kennis met strategische begrippen zoals 'toegevoegde waarde' en 'klantwaarde'. Deze kennis en inzichten vormen de bouwstenen voor andere opleidingsonderdelen binnen het curriculum. Je kan de concepten die je hebt leren kennen en de tools die je hebt aangereikt gekregen op de eigen werkplek toepassen. In het derde modeltraject gaan we nog veel dieper op deze zaken in, maar je maakt nu toch al kennis met de belangrijkste aspecten van de retailstrategie.

Marketingmanagement I

Bij marketingmanagement I maak je kennis met de basiselementen van de marketingplanning voor retailorganisaties. We leren over het STP-proces van een winkelbedrijf (segmenteren, targeten en positioneren) en de marketingmix. Begrippen zoals retailmarketing, marketingproces, marketingconcept, klantwaarde en duurzame retailmarketing hebben daarna voor jou geen geheimen meer. We bespreken de winkel als merk en zoveel meer. Je krijgt ook in de volgende jaren een opleidingsonderdeel marketingmanagement.

Verkooptechnieken

We vertrekken vanuit de principes van klantgerichtheid, en leren hoe we de klanten het best begeleiden in hun koopproces in een winkelomgeving. Naast deze kennis en inzichten, verwerven we bij verkooptechnieken ook de vaardigheid om een adviserend verkoopgesprek te voeren over het productassortiment en de service eigen aan de winkelformule. We leren de verschillende klantentypen kennen, en leren ons eigen gedrag in te schatten om deze klantentypen te benaderen.

Toegepast marktonderzoek I

Bij dit opleidingsonderdeel doe je kennis en inzicht op over de plaats van marktonderzoek in het marketingbeleid van een retailbedrijf. Dankzij dit opleidingsonderdeel moet je in staat zijn een primair marktonderzoeksplan te 'lezen', te interpreteren en te evalueren. Je bestudeert onderzoeksmethodologie, statistische kengetallen én consumentenpsychologie. Ten slotte leer je de basisvaardigheden om zelfstandig marktonderzoek uit te voeren op basis van secundaire bronnen (deskresearch).

Financiële administratie I

Uiteraard kan in de opleiding retailmanagement het financiële niet ontbreken. Je leert hoe de handel in het algemeen is georganiseerd, en natuurlijk besteden we extra aandacht aan de retailsector. We bestuderen de belangrijkste documenten en waarvoor ze worden gebruikt, en het daarbij horende betalingsverkeer en de financieringstechnieken. Ook de btw-reglementering in de retailsector wordt toegelicht. Dit opleidingsonderdeel van het eerste semester wordt in andere opleidingsonderdelen nog verder uitgediept.

Financiële administratie II

In dit opleidingsonderdeel, dat verder bouwt op financiële administratie I, leren we de handelsdocumenten boekhoudkundig te analyseren en verwerken. Zo komen we tot de resultaatbepaling en het opstellen van de jaarrekening. De basis hiervoor is de Belgische boekhoudreglementering. Ook leggen we de link tussen de boekhouding en de btw-verplichtingen. We passen de wetgeving toe om de btw-administratie te voeren en de btw-aangifte in te vullen. Via oefeningen leer je accuraat te werken. Zo garandeer je de kwaliteit van de boekhoudkundige en fiscale administratie. Later in de opleiding bouwen we hier nog op verder.

ICT

Hier leer je snel en vakkundig te werken met enkele eenvoudige maar essentiële professionele softwarepakketten, want daarmee efficiënt kunnen werken is onontbeerlijk binnen een geïnformatiseerde retailomgeving. Wat je hier leert, zal je goed kunnen gebruiken

in opleidingsonderdelen die later in het programma voorkomen zoals ERP. Dit opleidingsonderdeel bestaat uit twee partims. In het eerste partim leer je professioneel werken met een tekstverwerkingsprogramma en een presentatieprogramma. Het partim spreadsheettoepassing leert je zo efficiënt mogelijk werken met Excel.

Communicatietechnieken I

De jobinhoud van manager in de retailwereld draait volledig rond werken met mensen, wat naast managementvaardigheden en people skills ook een grote communicatieve vaardigheid vereist. Om dit alles later te kunnen, bestuderen we het communicatieproces: de voorwaarden en methodes om doeltreffend en efficiënt te communiceren. Uiteraard oefenen we die technieken in. Er is aandacht voor interne en externe communicatie met stakeholders zoals klanten, collega's (team + hoofdkantoor) en leveranciers. We leren zakelijk dialogeren, presenteren en rapporteren.

HRM I

Dit opleidingsonderdeel leert jou om je assertief te gedragen in teamverband en om te gaan met conflicten. We bespreken technieken en modellen van interpersoonlijke communicatie met stakeholders zoals klanten, personeel, sociale partners (vakbondsafgevaardigden) en leveranciers. Ook persoonlijke vaardigheden (people skills) komen aan bod. Daarnaast besteden we veel aandacht aan teamwork, assertiviteit en conflicthantering. Ook oefenen we gespreksvaardigheid: we leren luisteren en feedback geven, en constructief omgaan met conflicten. De vakken HRM II, sociaal recht en HRM III gaan dan in de volgende jaren meer in op de aspecten van personeelsbeheer en -beleid.

Le français des détaillants

Vlot Frans kunnen spreken, lezen en schrijven is belangrijk in de Belgische kleinhandel. Daarom leren en oefenen wij correct en duidelijk communiceren in het Frans. Alles wat we leren, past in de context van de distributiewereld. De oefeningen zijn gericht op de aangepaste woordenschat en taalstructuren om informatie te begrijpen en te communiceren op de winkelvloer. We houden conversatieoefeningen (spreken met klanten,

teammedewerkers, leveranciers en verantwoordelijken van het hoofdkantoor) en bespreken cijfermateriaal, grafieken, foto's en producten. Ook eenvoudige correspondentie komt aan bod. Omdat het belangrijk is dat je het Frans onderhoudt, is er ook in het tweede semester een opleidingsonderdeel Frans.

In de loop van je opleiding zal je trouwens ook een periode in een Franstalige winkel gaan werkplekieren. Om iedereen de kans te geven de doelstelling te halen, wordt Frans aangeboden op 2 niveaus.

Werkplekieren I

Tijdens werkplekieren (vier periodes van telkens drie weken in een winkel) komen het leren in de hogeschool en het leren op de werkplek samen. Er is een wisselwerking: op de hogeschool verwerf je een theoretisch kader dat je invult tijdens de periodes op de werkplek – terwijl omgekeerd de input van de werkplek wordt ingezet tijdens het hogeschoolleren. Je leert dus concepten kennen en begrijpen, die je dan op de werkplek toepast, en je doet ervaring op. Het is ook belangrijk dat je telkens reflecteert over wat je hebt geleerd, hoe je het hebt gedaan, welke leerdoelen je voor jezelf ziet en zo meer. Dit alles noteer je in een onlineportfolio waarin ook alle leertaken zijn opgelijst. De lector-begeleider en de bedrijfscoach duiden aan welke leertaken zijn afgewerkt en op welk niveau de competentie is verworven. Tijdens een inleidende week word je klaargestoomd om in optimale omstandigheden te solliciteren bij de vele bedrijven waar wij werkplekken hebben – als jij hen overtuigt dat je een enthousiaste en ondernemende student bent met een hart voor het winkelbedrijf, dan maak je een prima start!

Weekoverzicht

	maandag	dinsdag	woensdag	donderdag	vrijdag
08.00					
	Intervisie en begeleidingsactiviteiten	Strategisch management	Strategisch management		
09.00					
10.00					
	Intervisie en begeleidingsactiviteiten	Verkoop-technieken	Le français des détaillants	Financiële administratie	Communicatie-technieken
11.00					
12.00					
13.00					
	Intervisie en begeleidingsactiviteiten	Communicatie-technieken	HRM	Le français des détaillants	Financiële administratie
14.00					
15.00					
16.00					
	Intervisie en begeleidingsactiviteiten		Verkoop-technieken	HRM	
17.00					

Het bovenstaande schema is een voorbeeld van een weekindeling: jaarlijks worden per opleiding en klasgroep aangepaste roosters opgesteld.

Onze partners

Tijdens het academiejaar 2013-2014 hadden we werkplekken in de volgende bedrijven. Zij zijn echt vragende partij om jou later aan te werven:

- Avance
- Aveve
- Bioplanet
- Brantano
- C&A
- Carrefour
- Charles Vögele
- Colruyt
- Delhaize
- Dreamland
- Esprit
- Eurotuin
- Fillele
- Flamant
- Fnac
- Gamma
- H&M
- Hubo
- Ici Paris XL
- Ikea
- Inno
- ISPC
- Koodza
- Kruidvat
- Lidl
- Makro
- Massimo Dutti
- Media Markt
- Neuhaus
- Okay
- Standaard Boekhandel
- Techdata
- The Phone House
- Torfs
- Vanden Borre
- Xandres
- ZEB

Opgelet: bovenstaande lijst is louter als voorbeeld bedoeld. Iedere student moet tijdens de bedrijvendag van de opleiding retailmanagement solliciteren en de opleiding bepaalt in welk bedrijf jij zal mogen werkplekieren.

Getuigenissen

“Deze richting sprak mij aan door het concept van duaal leren. De combinatie tussen 3 weken les en 3 weken werken is ideaal. Ik kan de lessen toepassen tijdens het werkplekieren. Ik werkte al 4 jaar als jobstudent in een Colruyt filiaal en mijn vader is ook winkelmanager in een Colruyt Filiaal, dit heeft mij een beeld gegeven van wat de richting zou inhouden. Ik zou graag willen starten als winkelmanager, maar als ik realistisch blijf is het normaal dat ik eerst start als eerste verkoper. Door het concept duaal leren zal het gemakkelijker zijn om mij zo goed en snel mogelijk in te werken in het bedrijf waar ik dan zou werken. Naast winkelmanager spreekt regiomanager mij ook aan. Mijn voorkeur gaat voornamelijk uit naar de voedingssector, maar ook de multimediasector interesseert mij.”

— Stijn Vermeulen, student retailmanagement

“Ik studeerde vorig jaar Economie op de Universiteit Gent en stoorde mij heel erg aan de volledige theoretische aanpak van de richting. Ik had al min of meer een idee welke richting ik uit wou en toen ik hoorde over de richting retailmanagement heb ik geen moment getwijfeld om mij op te geven voor het intakegesprek. Het duaal leren sprak mij enorm aan en ik besloot dan ook onmiddellijk na een positief gesprek om mij ook definitief in te schrijven. Ik heb mij mijn keuze nog geen moment beklagd. Ik hoop te kunnen starten in een retailbedrijf waar ik een leidinggevende functie krijg. Eerst op de werkvloer zelf als storemanager of dergelijke en later door te groeien tot regiomanager of een andere functie waar de verantwoordelijkheden nog groter zijn. Ik ben er nog niet uit in welk soort bedrijf ik aan de slag wil. Ik heb nu enkel ervaring in de food maar hoop via het werkplekieren ook in andere bedrijven ervaring op te doen om dan zo na mijn studies een gefundeerde keuze te kunnen maken.”

— Jannes Verreth, student retailmanagement

Afgestudeerd. En nu?

Aan het werk

De opleiding retailmanagement is opgericht op vraag van de bedrijven en werkt zeer nauw met hen samen. Aan de deelname van zoveel bedrijven en werkplekken kan je afmeten dat er inderdaad een zeer grote vraag is naar pas afgestudeerde winkelmanagers. In de loop van je opleiding zal je al goed hebben kunnen rondkijken, want voor iedereen met de juiste attitude is er zeker een carrièrekans in de retail.

Verder studeren

Ook als je al een diploma hoger onderwijs op zak hebt, kan je overwegen om een extra opleiding te volgen. Continu bijscholen en specialiseren is immers een must, ook voor hogeropgeleiden. De HoGent biedt je tientallen mogelijkheden om je competenties te verbreden of zelfs een volledig nieuwe weg in te slaan. We bieden postgraduat, bachelor-na-bachelor-opleidingen en een hele resem navormingen aan. Op die manier verhoog je je kans op een succesvolle intrede op de arbeidsmarkt.

Internationale kansen

Winkelbedrijven zijn ook internationaal georganiseerd. Daarom kan je ook een deel van je opleiding doorbrengen in een buitenlands bedrijf. Erasmus binnen retailmanagement? Het kan!

Combinatie werken en leren

Uiteraard kan je als student ook een centje verdienen, als jobstudent tijdens het weekend of de vakantie. Dat kan zowel in je werkplekwinkel als in een ander bedrijf.

Wie geen jobstudent meer is, maar al werkt, en werken wil combineren met een bachelor-opleiding, leest best de afzonderlijke brochure "Retailmanagement voor werkstudenten". Voorwaarde is wel dat je in een winkelbedrijf werkt.



Praktische info

SID-in's

De HoGent is elk jaar vertegenwoordigd op de studie-informatiedagen (SID-in's) die de Vlaamse overheid in elke Vlaamse provincie organiseert in samenwerking met de Centra voor Leerlingenbegeleiding (CLB). Donderdag en vrijdag zijn gereserveerd voor schoolbezoeken. Op zaterdag staan de SID-in's open voor alle bezoekers. Meer informatie vind je op www.ond.vlaanderen.be/sidin

SID-in West-Vlaanderen

van 9 tot en met 11 januari 2014
Expohallen Roeselare – Roeselare

SID-in Oost-Vlaanderen

van 23 tot en met 25 januari 2014
Flanders Expo – Gent

SID-in Vlaams-Brabant en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest

van 6 tot en met 8 februari 2014
Brabantthal – Haasrode

SID-in Limburg

van 20 tot en met 22 februari 2014
Limburghal – Genk

SID-in Antwerpen

van 13 tot en met 15 maart 2014
Antwerp Expo (Bouwcentrum) – Antwerpen

Infomomenten

De HoGent zet een aantal keren per jaar haar deuren voor je open. We heten je graag welkom:

Infomomenten

- woensdag 12 maart 2014
(van 13.30 tot 16.30 uur)
- zaterdag 28 juni 2014 (van 9.30 tot 12.30 uur)
- zaterdag 6 september 2014
(van 9.30 tot 12.30 uur)

Opendeurdagen

faculteit Mens en Welzijn, Natuur en Techniek,
Bedrijf en Organisatie
zaterdag 26 april 2014 (van 10 tot 17 uur)

School of Arts
zondag 27 april 2014 (van 10 tot 17 uur)

Waar vinden onze opendeurdagen & infomomenten plaats?

Onze faculteiten zijn verspreid over zeven verschillende locaties in Gent en één locatie in Aalst. Meer info over de locatie van de infomomenten op fbo.hogent.be/faculteit/infodagen

Programma

Het programma van de opendeurdag en de infomomenten verschilt van opleiding tot opleiding. Meer informatie over de concrete planning, locatie en invulling van de opendeurdag en de infomomenten vind je op onze website: www.hogent.be

Openlesdagen

Wil je een voorsmaakje van wat je te wachten staat als student, dan kan je tijdens de openlesdagen samen met onze studenten de lessen bijwonen. Geen betere manier om te proeven van het hoger onderwijs! En achteraf beantwoorden onze studenten graag al je vragen.

Iedereen is welkom, maar vooraf inschrijven is noodzakelijk. Dit kan je doen via www.hogent.be/studeren/aanbod-secundair-onderwijs/live. Daar vind je ook het volledige programma.

Workshops

Tijdens de interactieve workshops werk je heel concreet rond een bepaald onderwerp en ga je zelf aan de slag. Op die manier komt een opleiding echt tot leven. Het aanbod is heel uitgebreid en gevarieerd zodat er voor elk wat wils is. Opgelet: de organisatie van de workshops verloopt steeds in overleg met je secundaire school. Inschrijven gebeurt dus bij voorkeur in klasverband. Voor een overzicht van de workshops, surf naar www.hogent.be/studeren/aanbod-secundair-onderwijs.

Studie- en studietrajectbegeleiding

Misschien heb je al een bepaalde opleiding voor ogen, maar heb je daarbij nog een aantal concrete vragen. Bijvoorbeeld: is mijn vooropleiding voldoende? Welke verschillen zijn er tussen de mogelijke afstudeerrichtingen? Welke eigen accenten legt deze opleiding in vergelijking met eenzelfde opleiding aan een andere instelling, enz ...

Op al deze vragen geven de studietrajectbegeleiders je graag een antwoord. Elke opleiding heeft een studietrajectbegeleider.

Blijf je met vragen zitten over je studiekeuze of twijfel je nog tussen een aantal opleidingen en weet je echt niet welke richting je uit wil? Dan kan je bij de HoGent-studieadviseur terecht voor een persoonlijk gesprek. Je maakt daarvoor best een afspraak zodat we zeker voldoende tijd kunnen vrijmaken voor jou.

[groen nummer studieadvies en studiebegeleiding:](#)
[0800 93 243](tel:080093243)
studieadvies@hogent.be

Tijdens zo'n adviesgesprek kan je samen in kaart brengen waar jouw interesses liggen en hoe deze aansluiten bij de opleidingen van de HoGent.

De contactgegevens van de facultaire studietrajectbegeleiders vind je op <http://fbo.hogent.be/studeren/studietrajectbegeleiding>.

Contactgegevens van de HoGent-studie-adviseur:

[Cel studieadvies en-begeleiding](#)
[Vanessa Claeys](#)
studieadvies@hogent.be
[0800 93 243](tel:080093243)

Inschrijven

Is je studiekeuze gemaakt, dan wil je natuurlijk inschrijven!

Ben je nog nooit eerder ingeschreven aan de HoGent? Registreer je dan online via <https://webreg.hogent.be>. Dankzij de online registratie versnel je de inschrijvingsprocedure. Je moet je daarna wel nog persoonlijk aanmelden op het centraal inschrijvingspunt op campus Schoonmeersen.

Inschrijven aan de HoGent kan je op het centraal inschrijvingspunt op campus Schoonmeersen:

Campus Schoonmeersen
Gebouw B, cafetaria
Valentin Vaerwyckweg 1 (auto)-
Voskenslaan 270
9000 Gent

Data

30 juni - 10 juli 2014
11 augustus - 19 september 2014
(gesloten 15 augustus)

zaterdag 28 juni 2014
zaterdag 6 september 2014
(van 9 tot 16 uur)

Opgelet! Voor alle opleidingen aan de School of Arts schrijf je in op het studentensecretariaat van de School of Arts:

Campus Bijloke
Jozef Kluyskensstraat 2
9000 Gent
www.schoolofartsgent.be/inschrijven

Ben je al eens eerder ingeschreven in het hoger onderwijs, maar is dit jouw eerste inschrijving aan de HoGent? Of wil je inschrijven voor vervolgopleidingen of afstandsonderwijs? Schrijf je dan in op de studentensecretariaten:

Campus Schoonmeersen
Gebouw B
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
fbo@hogent.be
www.hogent.be/fbo

Documenten

Breng het volgende mee om je in te schrijven:

- je identiteitskaart
- je originele diploma van het hoger secundair onderwijs (wij zorgen voor de kopieën)
- een bankrekeningnummer voor eventuele terugbetaling van studiegeld
- als je al een diploma hoger onderwijs hebt behaald, breng je je originele diploma mee.
- als je al hoger onderwijs volgde, breng je je puntenbriefjes mee van elk jaar.

Kostprijs?

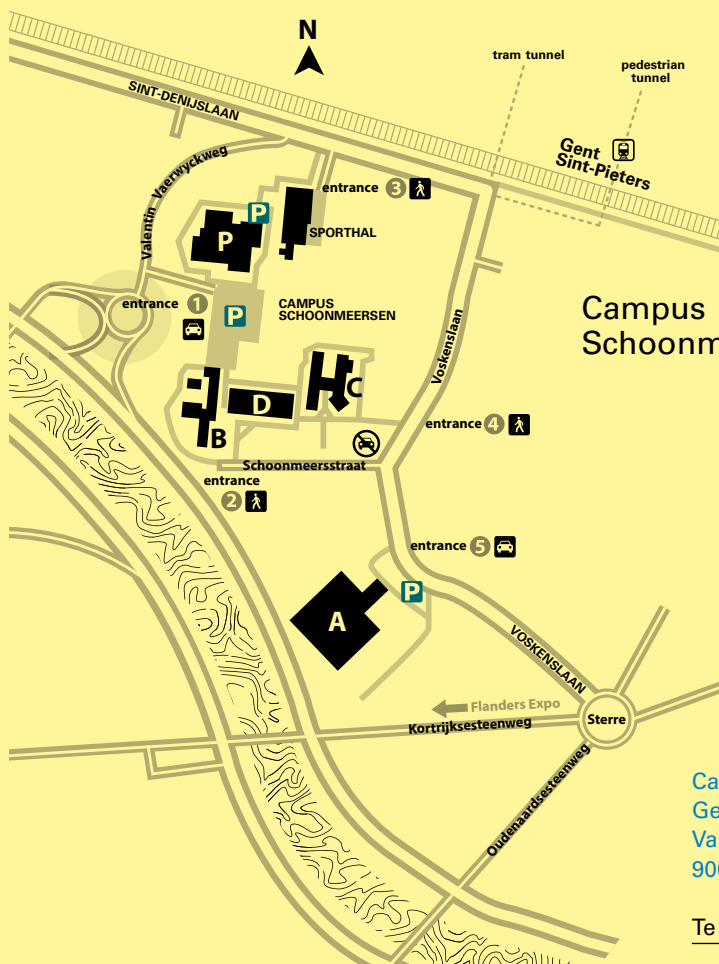
Je hoeft geen cash mee te brengen, want je krijgt na inschrijving een factuur toegestuurd. De meeste studenten die zich voor het eerst inschrijven in het hoger onderwijs kiezen voor een modeltraject van 60 studiepunten.

Het inschrijvingsgeld voor een voltijdse opleiding met diplomacontract in het academiejaar 2014-2015 bedraagt:

- niet-beurstariefstudent: €619,9
- bijna-beurstariefstudent: €409,9
- beurstariefstudent: €103,9

De recentste info vind je op www.hogent.be/inschrijven.

Wat / Waar



Campus Schoonmeersen

Campus Schoonmeersen
Gebouw B
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent

Te voet/met de fiets

Gebruik de plannetjes op www.hogent.be > Hoe vind je ons?

Met de wagen

Gebruik de plannetjes op www.hogent.be > Hoe vind je ons?

Openbaar vervoer

Neem aan het Sint-Pietersstation tram 1 richting Flanders Expo en stap af aan de eerstvolgende halte 'Hogeschool Gent'.

Onthaal

NATUUR
ENTECHNIEK

Campus Schoonmeersen
Gebouw C
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
09 243 27 00
fnt@hogent.be
www.hogent.be/fnt

CENTRALE
ZETEL

Kortrijksesteenweg 14
9000 Gent
09 243 33 33

Faculteiten

MENS
EN WELZIJN

Campus Schoonmeersen
Gebouw A
Voskenslaan 362
9000 Gent
09 242 42 84
fmw@hogent.be
www.hogent.be/fmw

Campus Ledeganck
K. L. Ledeganckstraat 8
9000 Gent
09 243 93 52

Campus Vesalius
Keramiekstraat 80
9000 Gent
09 243 23 30

NATUUR
ENTECHNIEK

Campus Schoonmeersen
Gebouw C
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
09 243 27 00
fnt@hogent.be
www.hogent.be/fnt

Campus Melle
Brusselsesteenweg 161
9090 Melle
09 210 45 00

Proefhoeve Bottelare
Diepestraat 1
9820 Bottelare
09 363 93 00

BEDRIJF
EN ORGANISATIE

Campus Schoonmeersen
Gebouw B
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
09 243 22 00
fbo@hogent.be
www.hogent.be/fbo

Campus Mercator
Henleykaai 84
9000 Gent
09 267 11 00

Campus Aalst
Arbeidstraat 14
9300 Aalst
053 73 07 00

SCHOOL
OF ARTS

Campus Bijloke
Jozef Kluyskensstraat 2
9000 Gent
09 267 01 00
schoolofarts@hogent.be
www.hogent.be/arts

Campus Hoogpoort
Hoogpoort 64
9000 Gent
09 269 20 00

Contact

CENTRALE ADMINISTRATIE

Kortrijksesteenweg 14
9000 Gent
09 243 33 33

CENTRUM VOOR ONDERNEMEN

Kortrijksesteenweg 14
9000 Gent
09 243 24 64
info@centrum-voor-
ondernemen.be

INTERNATIONALISERING

Kortrijksesteenweg 14
9000 Gent
09 243 34 80
international@hogent.be

ONDERZOEK

Campus Schoonmeersen
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
09 243 32 80
onderzoek@hogent.be

SPORTHAL

Campus Schoonmeersen
Sint-Denijslaan 251
9000 Gent
09 244 79 20
sport@hogent.be

STUDENTEN- VOORZIENINGEN

Voskenslaan 38
9000 Gent
09 243 37 38
stuvo@hogent.be

STUDIEADVIES

Kortrijksesteenweg 14
9000 Gent
0800 93 243
studieadvies@hogent.be

STUDENTENRAAD

Campus Schoonmeersen
Gebouw D
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
09 243 35 98
studentenraad@hogent.be

STUDENTENRESIDENTIES

09 243 37 38
huisvesting@hogent.be

Campus Vesalius
Keramiekstraat 80
9000 Gent

Campus Mercator
Nonnemeersstraat 21
9000 Gent

Colofon

hoofdredactie
Kristien Lievens

redactie
Maaïke Teirlinck
Jeroen Goossens

fotografie
Luk Monsaert, archief HoGent

druk
Goekint Graphics

datum
januari 2014

vu
Directie Onderwijs
Kortrijksesteenweg 14
9000 Gent

biomedische laboratoriumtechnologie
ergotherapie
kleuteronderwijs
lager onderwijs
logopedie en audiologie
orthopedagogie
secundair onderwijs
sociaal werk
verpleegkunde
voedings-en dieetkunde

bedrijfsmanagement
office management
retailmanagement
toegepaste informatica

agro-en biotechnologie
chemie
elektromechanica
houttechnologie
modetechnologie
textieltechnologie
vastgoed