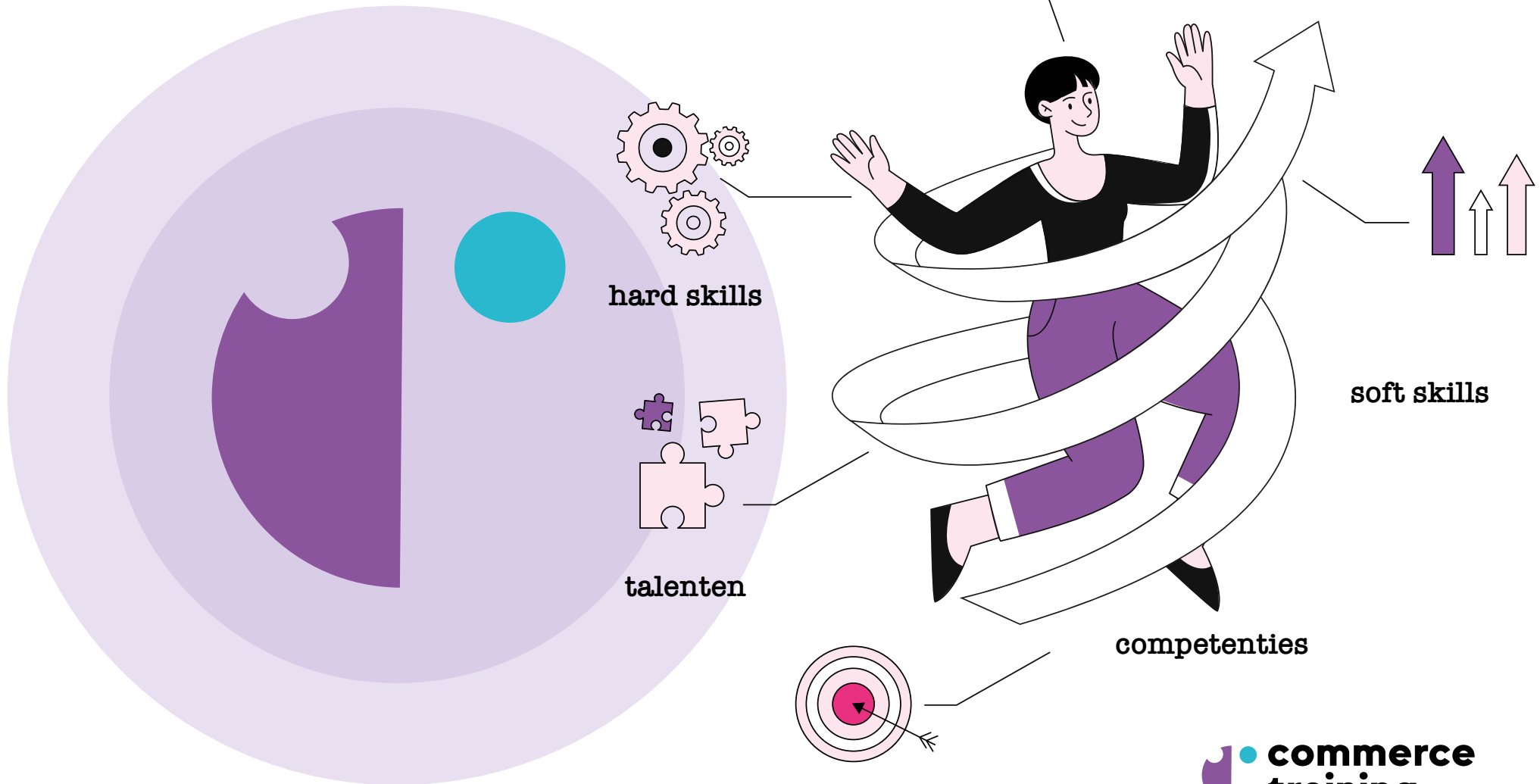


# Check my Skills

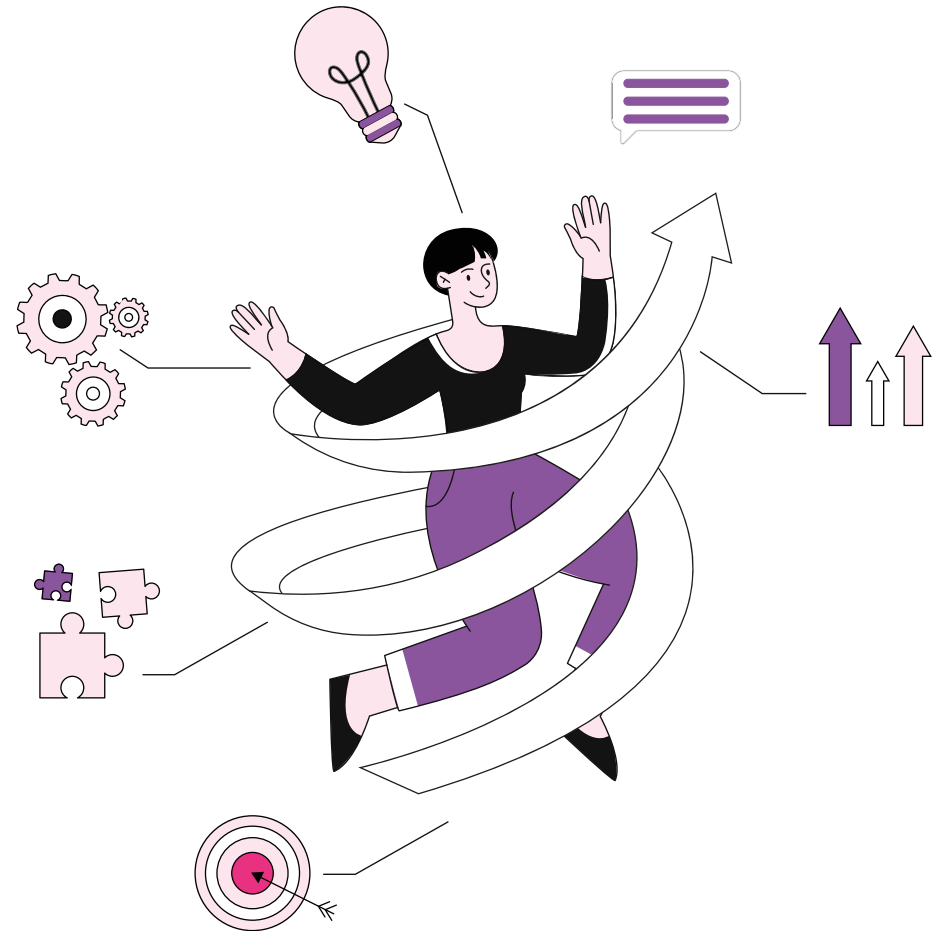
Draaiboek



## Inhoud





# Check my Skills

<b>1. Introductie (20 minuten)</b> .....	<b>5</b>
Kennismaking: soft skills (5 minuten).....	6
Wat is Commerce Training? (5 minuten).....	7
Wie werkt er in de handel? (5 minuten).....	8
Groepsafspraken (5 minuten).....	8
<b>2. Wat zijn soft skills? (30 minuten)</b> .....	<b>9</b>
Wat zijn soft skills? (5 minuten).....	9
Wat zijn voorbeelden van soft skills? (10 minuten).....	10
Wat zijn voorbeelden van hard skills? (5 minuten).....	10
Soft skills zijn belangrijk! (5 minuten).....	11
Lichaamstaal (5 minuten).....	12
<b>3. Soft skills in de handelssector (30 minuten)</b> .....	<b>13</b>
Poor vs Great Customer Service (10 minuten).....	13
Rollenspel (15 minuten).....	14
Reflectie rollenspel (5 minuten).....	17
<b>4. Ontdek je talenten en competenties! (40 minuten)</b> .....	<b>18</b>
Hou bouw ik een tulp? (5 minuten).....	18
Reflectie: hou bouw ik een tulp? (10 minuten).....	19
Wat zijn jouw competenties? (20 minuten).....	20
Reflectie: wat zijn jouw competenties (5 minuten).....	20
<b>5. Curriculum Vitae (50 minuten)</b> .....	<b>21</b>
Mijn CV, mijn motivatie en ik (10 minuten).....	21
Extra: zoek nu zelf een vacature met soft skills (optioneel).....	22
Hobby's op jouw cv? (5 minuten).....	23
Maak nu jouw eigen CV! (15 minuten).....	23
Hoe schrijf je een elevator pitch? (10 minuten).....	24
Presenteer jouw elevator pitch (10minuten).....	24
<b>6. Afsluiting (10 minuten)</b> .....	<b>25</b>
Afsluiter: soft skills (5 minuten).....	25
Exit-kaart (5 minuten).....	26



# Draaiboek






 <b>Doel</b>	Versterken van essentiële soft skills, ontdekken van talenten en competenties, effectief leren presenteren en een sterk CV opstellen.
 <b>Doelgroep</b>	Leerlingen binnen een handelsopleiding
 <b>Duur</b>	3u
 <b>Benodigd materiaal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Draaiboek 'Check my Skills' + bijlage voor de leerkracht</li><li>+ Leerlingenbundel 'Check my Skills' per leerling</li><li>+ PowerPoint 'Check my Skills'</li><li>+ Extra materiaal voor opdracht 5<ul style="list-style-type: none"><li>• 10 groene A4-papieren</li><li>• 10 rode A4-papieren</li><li>• Extra materiaal: een variatie aan latten, scharen, geodriehoeken, potloden, gommen,...</li></ul></li></ul>

# Legende

Dit draaiboek is zo opgesteld dat je als leerkracht zelf aan de slag kan met een volledig uitgewerkte workshop rond soft skills, professionele competenties en talenten van de leerlingen.

Om je wegwijs te maken in dit draaiboek hebben we een aantal belangrijke componenten:


<b>Werkvorm</b>	<b>De manier waarop je de opdracht uitvoert in de workshop.</b>	<b>Voorbeelden:</b> begeleid leergesprek, doceren, reflectie, ...
<b>Leerdoel</b>	<b>Wat de leerlingen moeten bereiken of leren dankzij de werkvorm.</b> De leerdoelen werden opgesteld aan de hand van de Taxonomie van Bloom.	<b>Voorbeelden:</b> benoemen, ontdekken, demonstreren, onderzoeken, vergelijken...
<b>Theorie</b>	<b>De uitleg of achtergrondinformatie die nodig is om de kennis goed te begrijpen.</b>	<b>Voorbeelden:</b> definitie, extra voorbeelden, stappenplan, uitleg van begrippen, relevantie...
<b>Materiaal</b>	<b>Een beknopt overzicht dat aangeeft:</b>  + bij welke opdracht in de leerlingenbundel deze activiteit hoort  + op welke dia in de presentatie je je bevindt  + en welke extra websites of bronnen beschikbaar zijn voor verdere verdieping	


# 1. Introductie (20 minuten) → dia 1


**In de introductiefase staat het creëren van enthousiasme en betrokkenheid bij de leerlingen centraal.**

We maken de leerlingen warm voor de workshop en laten hen op een toegankelijke manier kennismaken met Commerce Training. Er wordt bewust ingezet op het creëren van een veilige en vertrouwde groepsomgeving, waarin leerlingen zichzelf durven zijn, hun mening kunnen delen en actief kunnen deelnemen.

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
	<b>Planning</b>	<b>Planning</b> <p>Op deze dia staat de volledige planning van de workshop in één overzicht. De workshop begint met een korte introductie, gevolgd door een verkennend deel over soft skills en hun betekenis binnen de handelssector.</p> <p>Daarna komt het ontdekken van eigen competenties en talenten aan bod en hoe deze kunnen worden ingezet in een CV.</p> <p>De workshop sluit af met een korte samenvatting waarin alle elementen samenkomen.</p>	 → dia 2

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<p><b>5</b> minuten</p>	<p><b>Kennismaking: soft skills!?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Actief opwarmingsspel</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen maken gebruik van soft skills zonder het expliciet te benoemen.</p>	<p><b>Kennismaking: soft skills!?</b></p> <p>Ga met de groep in een ruime cirkel staan, zodat iedereen voldoende plaats heeft. Jij, als leerkracht, bent de starter en geeft telkens het startsignaal.</p> <p>Je begint steeds met een beweging en een uitspraak, waarna dit één voor één wordt doorgegeven rond de cirkel tot het weer bij jou uitkomt. Je kan het tempo geleidelijk verhogen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Ronde 1:</b> Maak een zwaaibeweging en zeg je eigen naam.</li> <li>+ <b>Ronde 2:</b> Zet je rechtervoet over je linkervoet en zeg het volgende getal. Start bij 1 en begin na 10 opnieuw bij 1.</li> <li>+ <b>Ronde 3:</b> Maak een willekeurige, korte handbeweging en zeg de volgende letter in het alfabet, beginnend bij A.</li> </ul> <p>Wanneer de afzonderlijke rondes goed lukken, kan je ze combineren en alle drie tegelijk door de cirkel laten gaan. Het is belangrijk dat jij als leerkracht steeds het startsignaal geeft. De leerlingen moeten goed opletten en de juiste beweging én uitspraak correct doorgeven.</p> <p>De opdracht zal (soms) stroef verlopen, kleine misverstanden zijn meer dan normaal. Tijdens de workshop oefenen we soft skills in, die ervoor zullen zorgen dat dit soort oefening vlotter zal verlopen. Op het einde van de workshop wordt dit dan ook opnieuw getest.</p>	 <p>→ dia 3</p>



Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<p><b>5</b> minuten</p>	<p><b>Wat is Commerce Training?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Doceren</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen herkennen wat sectorfondsen doen en onthouden dat Commerce Training het sectorfonds van de handel is.</p>	<p><b>Wat is Commerce Training?</b></p> <p>Commerce Training is een <b>opleidingsfonds speciaal voor mensen die werken of willen werken in de handel</b> (retail). Het fonds is opgericht door werkgevers en vakbonden binnen de sector. Zij werken samen in zogenaamde paritaire comités (zoals PC 119, 202, 311 en 312).</p> <p>Een opleidingsfonds zoals Commerce Training ondersteunt werknemers én werkgevers met opleidingen, loopbaanadvies en initiatieven die de sector sterker maken.</p> <p><b>Het doel is:</b> goede jobs, tevreden werknemers en gelijke kansen voor iedereen in de sector. Naast opleiding zetten ze ook in op de algemene ondersteuning van de hele sector: zowel werkgevers als werknemers (bv door werkbaar werk, diversiteit, arbeidsmarkt...).</p> <p><b>Daarnaast behandelen we aanvragen voor duaal leren</b> via de app.werkplekduaal van het Vlaams departement Onderwijs. Ze gaan op bezoek bij (mogelijke) werkplekken om na te gaan of deze kwalitatief zijn voor het leertraject en volgen de mentoren op.</p> <p>Denk hierbij ook aan andere sectorfondsen die ondersteuning bieden binnen verschillende sectoren. Zo ondersteunt HorecaForma de horeca, Cevora biedt vormingen en begeleiding voor werknemers uit diverse paritaire comités en Alimento richt zich op opleidingen en tools voor de voedingsector. Deze voorbeelden tonen aan dat elke sector zijn eigen gespecialiseerde fonds heeft dat organisaties, werknemers en opleidingen versterkt met gerichte ondersteuning.</p>	<p> → dia 4</p> <p></p> <p><a href="http://www.commercettraining.be">www.commercettraining.be</a></p> <p></p>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
5 minuten	<p><b>Wie werkt er in de handel?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Brainstorm in groep (per 2 tot 3 leerlingen)</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen geven voorbeelden van de grote diversiteit aan jobs in de handelssector.</p>	<p><b>Wie werkt er in de handel?</b></p> <p>De leerlingen werken in kleine groepjes en bedenken in beperkte tijd zoveel mogelijk jobs binnen de handel. De resultaten worden klassikaal gedeeld, waarbij elke job slechts één keer genoemd mag worden.</p> <p><b>De handelssector is veel breder en veelzijdiger dan vaak wordt aangenomen.</b> Veel mensen denken spontaan aan een winkelmedewerker, een onthaalfunctie of iemand die in het magazijn werkt, maar dat beeld is slechts een klein stukje van het geheel. In werkelijkheid biedt de handel kansen voor bijna alle soorten jobs en profielen. Binnen de sector zijn er <b>niet alleen uitvoerende functies, maar ook strategische en ondersteunende rollen.</b> Denk aan managers die teams aansturen, IT'ers die zorgen voor digitale systemen en online verkoopplatformen, marketeers die klanten bereiken, HR-medewerkers, planners, logistieke experts en financiële profielen. Ook creatieve en analytische talenten vinden hier hun plaats. De handel verwelkomt mensen met uiteenlopende achtergronden, interesses en opleidingen. Of je nu praktisch, technisch, digitaal of leidinggevend bent ingesteld: er is altijd een rol waarin jouw talenten tot hun recht komen. Door dit brede beeld te schetsen, ontdekken leerlingen dat de handelssector veel mogelijkheden biedt en een toekomst heeft voor iedereen.</p>	 <p><b>Opdracht 1</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ dia 5 + 6</p>
5 minuten	<p><b>Groepsafspraken</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Groepsafspraken</p> <p><b>Leerdoel:</b> Een warme en veilige leeromgeving creëren waarin leerlingen zich op hun gemak voelen, zichzelf durven zijn en open kunnen reflecteren op hun soft skills, talenten en groeipunten.</p>	<p><b>Groepsafspraken</b></p> <p><b>Tijdens de workshop staat een veilige en warme leeromgeving centraal.</b> Het is belangrijk dat iedereen zich op zijn gemak voelt en zichzelf kan zijn. Alleen in zo'n sfeer durven de leerlingen echt stil te staan bij hun soft skills, talenten en competenties, en durven ze deze ook te benoemen en te oefenen. Je kan hier de koppeling leggen naar eigen klas- of schoolafspraken.</p>	 <p>→ dia 7</p>

## 2. Wat zijn soft skills? (30 minuten) → dia 8

**In dit onderdeel van de workshop verdiepen we ons verder in het thema soft skills.**

We staan stil bij wat soft skills precies zijn en waarom ze zo'n belangrijke rol spelen in zowel studie als werk. Daarnaast onderzoeken we het verschil tussen soft skills en hard skill en hoe deze elkaar aanvullen in de praktijk.

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
5 minuten	<p><b>Wat zijn soft skills?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Doceren</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen identificeren wat soft skills zijn. Ze schetsen de betekenis van soft skills en hun eigen begrip.</p>	<p><b>Wat zijn soft skills?</b></p> <p><b>Soft skills zijn vaardigheden die voornamelijk gericht zijn op gedrag, houding en de dynamiek tussen mensen.</b> Het gaat om persoonlijke eigenschappen zoals communicatie, empathie, aanpassingsvermogen en samenwerking, die bepalen hoe iemand werkt en omgaat met anderen op de werkvloer. In de moderne werkomgeving worden soft skills steeds belangrijker, omdat veel technische taken geautomatiseerd worden, terwijl menselijke interactie en emotionele intelligentie niet door technologie vervangen kunnen worden. Onderzoek toont aan dat soft skills ongeveer 85% van het succes in een carrière bepalen, tegenover 15% voor hard skills.</p> <p>Het model van <b>Henri Boudreault</b> laat zien dat professionele competentie bestaat uit drie samenhangende elementen: <b>kennis, vaardigheden en houding/gedrag</b>. Vooral dit laatste element vormt de kern van soft skills. Pas wanneer kennis en vaardigheden gecombineerd worden met een professionele houding, kan iemand effectief functioneren in een bepaalde context. Soft skills maken het mogelijk om goed samen te werken, flexibel om te gaan met veranderingen en duurzaam professioneel succes te behalen.</p>	<p> → dia 9</p> <p></p> <p>Geektonight* Careers Societe Generale** Didapro***</p>

\* [https://www.geektonight.com/soft-skills/#google\\_vignette](https://www.geektonight.com/soft-skills/#google_vignette)



\*\* <https://careers.societegenerale.com/en/tips-candidates/before-job-interview/what-are-soft-skills-definition-importance-examples>

\*\*\* <https://didapro.me/author/didapro/>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
10 minuten	<p><b>Wat zijn voorbeelden van soft skills?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Individuele oefening en begeleid leergesprek</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen geven voorbeelden van soft skills.</p>	<p><b>Wat zijn voorbeelden van soft skills?</b></p> <p><b>In de moderne arbeidsmarkt zijn diploma's en werkervaring niet langer de enige doorslaggevende factoren bij het invullen van vacatures.</b> Steeds meer recruiters kijken naar wie jij bent als persoon en of je past binnen het team en de bedrijfscultuur. Daarbij spelen soft skills een cruciale rol.</p> <p><b>Soft skills zijn persoonlijke en sociale vaardigheden die bepalen hoe je samenwerkt en functioneert.</b> Ze zijn moeilijk meetbaar en zeggen veel over je houding, zoals communicatie, flexibiliteit en initiatief.</p> <p>Juist omdat ze lastig te beoordelen zijn, zijn ze extra belangrijk: ze tonen hoe goed je luistert, omgaat met verandering en oplossingen vindt, en maken je onderscheidend.</p> 	 <p><b>Opdracht 2</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ dia 10 + 11</p>  <p><a href="http://www.skillcheck.be/nl/soft-skills">www.skillcheck.be/nl/soft-skills</a></p> <p>Expert Academy* Monsterboard** Warden University***</p>
5 minuten	<p><b>Wat zijn voorbeelden van hard skills?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Reflectie en klassikale bespreking</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen ontdekken het onderscheid tussen soft skills en hard skills en begrijpen waarom beide soorten competenties belangrijk zijn.</p>	<p><b>Wat zijn voorbeelden van hard skills?</b></p> <p><b>Hard skills zijn meetbare, specifieke vaardigheden of kennis,</b> zoals programmeren, boekhouden of een vreemde taal, die je via opleiding of ervaring leert en kunt aantonen met diploma's of certificaten. Door automatisering neemt de waarde van puur technische kennis echter af, omdat technologie steeds meer taken overneemt. Het zijn kwaliteiten die bepalen hoe je werkt en hoe je samenwerkt met anderen. Bovendien zijn ze breed inzetbaar in verschillende functies en sectoren.</p> <p><b>Kortom:</b> waar hard skills bepalen wat je kunt, laten soft skills zien wie je bent en hoe je functioneert binnen een team of organisatie.</p>	 <p><b>Opdracht 2</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ dia 12</p>

\* <https://www.expertacademy.be/nl/blog/13224/persoonlijke-ontwikkeling/de-10-belangrijkste-soft-skills>\*\* <https://www.monsterboard.nl>\*\*\* <https://lifelonglearning.waldenu.edu/resource/what-is-the-difference-between-hard-skills-and-soft-skills.html#:~:text=Hard%20skills%20are%20job%2Drelated,to%20any%20type%20of%20job>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<p><b>5</b> minuten</p>	<p><b>Soft skills zijn belangrijk!</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Doceren</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen herkennen verschillende soorten focus op soft skills binnen ondernemingen in de retail.</p>	<p><b>Soft skills zijn belangrijk!</b></p> <p><b>Soft skills maken in de retail vaak het verschil</b>, zeker wanneer je solliciteert bij verschillende soorten winkels. Bedrijven kunnen namelijk een ander businessmodel hebben en daardoor ook andere accenten leggen in de soft skills die ze zoeken.</p> <p><b>Bij sportretailer Decathlon</b> ligt de nadruk bijvoorbeeld sterk op klantadvies en passie voor sport. Hier zijn soft skills zoals enthousiasme, productkennis kunnen overbrengen, actief luisteren en proactief helpen heel belangrijk. Klanten komen vaak met gerichte vragen, dus het vermogen om mee te denken en oplossingsgericht te werken weegt zwaar door.</p> <p><b>Bij modeketens zoals Zara</b> draait het sneller om tempo, flexibiliteit en visuele feeling. De winkel werkt met snelle collectiewissels en hoge doorstroom van klanten. Soft skills zoals stressbestendigheid, efficiënt samenwerken, gevoel voor presentatie en snel kunnen schakelen zijn hier cruciaal.</p> <p><b>In een meer servicegerichte modewinkel zoals LolaLiza</b> ligt de focus vaak op persoonlijke klantenbinding. Hier maken empathie, commercieel inzicht, vriendelijk advies geven en een warme uitstraling het verschil. Klanten verwachten meer begeleiding en een persoonlijke aanpak.</p> <p><b>Kortom:</b> dezelfde retailsector vraagt niet overal dezelfde soft skills. Wie solliciteert, doet er goed aan zijn of haar soft skills bewust af te stemmen op het type winkel en het businessmodel van het bedrijf. Dat vergroot de kans op een sterke match én een succesvolle sollicitatie.</p>	<p> → <b>dia 13</b></p> <p></p> <p><a href="http://www.decathlon.be">www.decathlon.be</a>  <a href="http://www.zara.com/be">www.zara.com/be</a>  <a href="https://www.lolaliza.com/be-nl">https://www.lolaliza.com/be-nl</a></p>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
5 minuten	<p><b>Lichaamstaal</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Demonstreren</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen observeren het effect van lichaamstaal op communicatie en interactie, zodat ze leren hoe ze met houding, gebaren en oogcontact hun boodschap duidelijker en effectiever kunnen overbrengen.</p>	<p><b>Lichaamstaal</b></p> <p><b>Lichaamstaal is een belangrijk onderdeel van soft skills: meer dan 80% van communicatie verloopt non-verbaal.</b> Houding, stem en gezichtsuitdrukking hebben vaak meer impact dan woorden, maar worden nog te vaak onderschat.</p> <p>Onze houding, blik en stem geven onbewust signalen over gevoelens en intenties. Een open houding en glimlach stralen zelfvertrouwen uit, terwijl gesloten lichaamstaal afstand creëert—nog vóór er iets gezegd wordt.</p> <p>Veel hiervan is beïnvloedbaar: door bewust te werken aan gebaren, stem en inhoud versterk je je uitstraling. Hoe beter je je onderwerp beheerst, hoe natuurlijker je overkomt.</p> <p>Toch is lichaamstaal niet volledig te controleren. Automatische reacties, zoals knipperen bij liegen of blozen bij verliefdheid, verraden emoties en zijn moeilijk te verbergen.</p>	<p></p> <p>→ dia 14 + 15 + 16</p> <p></p> <p>sbm opleiding*</p>

### 3. Soft skills in de handelssector (30 minuten) → dia 17

Nu de leerlingen een goed beeld hebben van wat soft skills zijn en welke toegevoegde waarde ze bieden, richten we onze aandacht specifiek op de handelssector en de opleiding die ze volgen.

Door concrete voorbeelden en praktische tips te bekijken, ontdekken de leerlingen hoe ze hun soft skills kunnen gebruiken om beter samen te werken, problemen op te lossen en succes te boeken in hun opleiding en toekomstige werkveld.

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
10 minuten	<b>Poor vs Great Customer Service</b>  <b>Werkvorm:</b> Video-analyse  <b>Leerdoel:</b> De leerlingen observeren het verschil in het gebruik van soft skills in de video. Ze onderscheiden effectief en ineffectief gedrag met elementen als communicatie, houding en klantgerichtheid.	<b>Poor vs Great Customer Service</b>  Leerlingen bekijken het voorbeeldfilmpje van Odyssey Training en beantwoorden vragen over de verschillen tussen slechte en goede klantenservice.  <b>Wat valt je op bij:</b> + 'Poor Customer Service'? + 'Good Customer Service'?  <b>In de eerste situatie</b> toont de medewerker een ongeïnteresseerde en afwijzende houding. Er is weinig tot geen oogcontact, de taal is defensief en onbeleefd en er wordt geen enkele moeite gedaan om de klant echt te helpen. De klant ervaart frustratie en ontevredenheid door het gebrek aan empathie en verantwoordelijkheid.  <b>In de tweede situatie</b> daarentegen wordt de klantvriendelijk begroet, met open lichaamstaal en een empathische toon. De medewerker biedt direct hulp aan, neemt verantwoordelijkheid en communiceert duidelijk over de oplossing. Dit zorgt voor een positieve ervaring en tevredenheid bij de klant. Het verschil zit in de combinatie van lichaamstaal, communicatie en klantgericht denken.	 <b>Opdracht 3</b> in leerlingenbundel  → <b>dia 18</b>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Zy1h49_L8ME">www.youtube.com/ watch?v=Zy1h49_L8ME</a> 

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
15 minuten	<p><b>Rollenspel</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Rollenspel</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen experimenteren en demonstreren hoe lichaamstaal en soft skills de boodschap beïnvloeden. Ze ervaren bewust welke houding, gebaren en mimiek effectief zijn in communicatie.</p> 	<p><b>Rollenspel</b></p> <p><b>Praktijkoefening met kaartjes:</b> leerlingen kiezen een kaartje en oefenen per 2 de situatie in (of per 3: 1 observatie die tips geeft en alles noteert). Daarna demonstreren ze vooraan in de klas de situatie met een goede lichaamstaal en verschillende soft skills.</p> <p><b>We bespreken welke elementen ze hebben gebruikt.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Oefen eerst 1 kaartje samen vooraan, geef het goede voorbeeld, alvorens ze per twee hun eigen kaartje gaan oefenen.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 1: Boze klant over een verkeerde levering</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een klant komt het filiaal binnen met een product dat verkeerd werd geleverd.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Onthaalmedewerker die de klant vriendelijk moet ontvangen en het probleem in goede banen moet leiden.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant die gefrustreerd is omdat hij/zij al drie dagen wacht op het juiste product.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Actief luisteren, empathie tonen, rustig blijven onder druk, oplossingsgericht handelen.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 2: Collega meldt zich onverwacht ziek vlak voor een belangrijke levering</b></p> <p>en grote levering komt binnen, maar de collega die normaal helpt, belt af.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Rol A:</b> Filiaalverantwoordelijke die snel een nieuwe taakverdeling moet maken.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Medewerker die al veel taken heeft en niet meteen staat te springen om extra werk.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Flexibiliteit, samenwerken, assertieve communicatie, planning.</li> </ul>	 <p><b>Opdracht 4</b> in leerlingenbundel</p> <p><b>Bijlage:</b> Rollenspel</p>  <p>→ dia 19 - 29</p>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
	<p><b>Rollenspel</b></p> 	<p><b>Rollenspel</b></p> <p><b>Rollenspel 3: Klant twijfelt tussen twee producten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een klant wil een nieuwe laptop/GSM kopen maar twijfelt tussen twee modellen.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Verkoopmedewerker die de klant helpt een keuze te maken.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant die veel vragen stelt en moeilijk overtuigd raakt.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Klantgerichtheid, overtuigingskracht, duidelijke uitleg geven, productkennis inzetten.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 4: Nieuwe klant voelt zich verloren in de winkel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een nieuwe klant komt voor het eerst in de winkel en lijkt niet goed te weten waar hij/zij moet zijn.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Onthaalmedewerker die het eerste aanspreekpunt is.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant die verlegen en onzeker overkomt.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Gastvrijheid, initiatief nemen, duidelijke en vriendelijke communicatie, empathie.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 5: Interne communicatie over gewijzigde promotie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een geplande promotie verandert op het laatste moment.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Teamleider die de wijzigingen moet uitleggen aan een collega.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Medewerker die gefrustreerd is omdat hij/zij net alles had voorbereid voor de oorspronkelijke actie.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Duidelijk communiceren, omgaan met weerstand, conflictbeheersing, respect tonen.</li> </ul>	 <p><b>Opdracht 4</b> in leerlingenbundel</p> <p><b>Bijlage:</b> Rollenspel</p>  <p>→ dia 19 - 29</p>

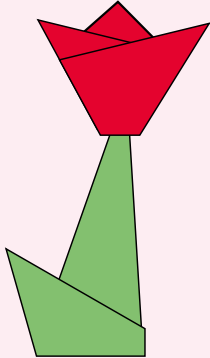

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
	<p><b>Rollenspel</b></p> 	<p><b>Rollenspel</b></p> <p><b>Rollenspel 6: Klant wil korting buiten de actieperiode</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een klant vraagt een korting die enkel geldig was tot gisteren.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Verkoopmedewerker die het beleid moet uitleggen.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant die aandringt en zegt "Ik ben vaste klant, maak eens een uitzondering."</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Beleefd weigeren, professioneel blijven, regels uitleggen zonder bot over te komen, klantrelatie behouden.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 7: Klant brengt kapot product binnen en vraagt herstelling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> De klant brengt een kapot product binnen aan het onthaal en vraagt om dit te laten herstellen.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Verkoopmedewerker die de klant ontvangt en verder helpt.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant die het product snel terug hersteld wil hebben.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Duidelijk communiceren, omgaan met weerstand, conflictbeheersing, respect tonen.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 8: Leverancier komt te laat met een bestelling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een leverancier arriveert veel later dan afgesproken en dreigt de planning van de winkel in de war te sturen.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Filiaalverantwoordelijke moet rustig blijven, navragen wat de oorzaak is en een alternatieve planning opstellen.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Leverancier legt uit waarom de levering vertraagd is en kan defensief of gestrest zijn.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Professioneel communiceren, kalm blijven onder druk, probleemoplossend denken, onderhandelen, flexibiliteit.</li> </ul>	 <p><b>Opdracht 4</b> in leerlingenbundel</p> <p><b>Bijlage:</b> Rollenspel</p>  <p>→ <b>dia 19 - 29</b></p>


Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
	<p><b>Rollenspel</b></p> 	<p><b>Rollenspel</b></p> <p><b>Rollenspel 9: Klant vraagt advies voor een groot aankoopbedrag</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een klant wil een duur elektronisch apparaat of meubel kopen en is onzeker over de juiste keuze.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Verkoopmedewerker geeft uitgebreid advies, vergelijkt producten en benadrukt voordelen, helpt klant een weloverwogen keuze te maken.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant twijfelt, stelt veel vragen, vraagt om garanties en zekerheid over aankoop.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Klantgerichtheid, vertrouwen opbouwen, overtuigingskracht, actief luisteren, duidelijke en transparante uitleg geven.</li> </ul> <p><b>Rollenspel 10: Klant wil een product reserveren dat bijna uitverkocht is</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Situatie:</b> Een klant belt of komt langs om een populair product te reserveren dat bijna niet meer op voorraad is.</li> <li>+ <b>Rol A:</b> Verkoopmedewerker controleert de voorraad, legt uit of reservering mogelijk is en informeert over alternatieven.</li> <li>+ <b>Rol B:</b> Klant wil zekerheid dat hij het product kan krijgen, is bezorgd dat het uitverkocht raakt.</li> <li>+ <b>Gebruikte soft skills:</b> Servicegerichtheid, duidelijke communicatie, verwachtingen managen, nauwkeurig werken, meedenken met de klant.</li> </ul>	 <p><b>Opdracht 4</b> in leerlingenbundel</p> <p><b>Bijlage:</b> Rollenspel</p>  <p>→ dia 19 - 29</p>
<p><b>5</b> minuten</p>	<p><b>Reflectie rollenspel</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Begeleid leergesprek</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen vergelijken de gebruikte soft skills in de rollenspelen.</p>	<p><b>Reflectie rollenspel</b></p> <p><b>Ga met de leerlingen in gesprek over de verschillende rollenspelen.</b></p> <p>Bespreek de vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ wat ging goed?</li> <li>+ wat kan beter?</li> <li>+ wat ga je zelf gebruiken in de toekomst?</li> </ul>	 <p><b>Opdracht 4</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ dia 30</p>

## 4. Ontdek je talenten en competenties (40 minuten) → dia 31



**We staan stil bij vragen zoals: Waar ben ik goed in? Hoe kan ik mezelf realistisch inschatten?  
En op welke vlakken kan ik nog groeien?**

Aan de hand van een gerichte opdracht en SkillCheck, een digitale tool die via gerichte vragen vaardigheden in kaart brengt, krijgen de leerlingen meer inzicht in hun eigen sterktes en ontwikkelpunten. Dit helpt hen om bewuster te werken aan hun persoonlijke en professionele groei.

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<b>5</b> minuten	<b>Hoe bouw ik een tulp?</b>  <b>Werkvorm:</b> Simulatie-opdracht  <b>Leerdoel:</b> De leerlingen nemen waar hoe samenwerking en taakverdeling verlopen onder tijdsdruk.	<b>Hoe bouw ik een tulp?</b>  <b>De leerlingen krijgen de opdracht om in groep in 2 minuten 10 tulpen te maken.</b> Er wordt verder weinig uitleg gegeven. Het is aan de leerlingen zelf om te ontdekken hoe ze efficiënt kunnen samenwerken om de opdracht tot een goed einde te brengen.  Je observeert het proces en bespreekt nadien in een begeleid leergesprek wat goed liep en wat beter kon, met focus op samenwerking en soft skills.	   <b>Opdracht 5</b> in leerlingenbundel  <b>Extra materiaal</b> <b>10 groene</b> A4-papieren <b>10 rode</b> A4-papieren Extra materiaal: latten, scharen, geodriehoeken, potloden, gommen, passers, ...   <b>→ dia 32</b>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
10 minuten	<p><b>Reflectie: Hoe bouw ik een tulp?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Begeleid leergesprek</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen identificeren hun eigen talenten en competenties en ontdekken hoe verschillende soft skills (zoals coördinatie, nauwkeurigheid en overzicht bewaren) bijdragen aan een goede samenwerking en hoe dit in de toekomst beter kan.</p>	<p><b>Reflectie: Hoe bouw ik een tulp?</b></p> <p><b>Je bespreekt in een begeleid leergesprek wat je observeerde tijdens de opdracht,</b> wat goed liep en wat beter kon, met focus op samenwerking en soft skills.</p> <p><b>Hou rekening met de vragen uit de leerlingenbundel:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Hoe moeilijk was deze opdracht?</li> <li>+ Hebben we duidelijk of op voorhand afgesproken wat te doen?</li> <li>+ Werkte iedereen goed samen?</li> <li>+ Heeft iemand de leiding genomen of werden er ideeën gedeeld?</li> <li>+ Wat ging minder vlot en hoe hebben we dat aangepakt?</li> <li>+ Wat was mijn eigen taak? Waar was ik zelf goed in?</li> </ul>	<p></p> <p><b>Opdracht 5</b> in leerlingenbundel</p> <p></p> <p>→ <b>dia 33</b></p>
20 minuten	<p><b>Wat zijn jouw competenties?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Zelftest via <a href="http://www.skillcheck.be">www.skillcheck.be</a></p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen selecteren hun persoonlijke talenten en competenties. Ze toetsen deze af aan SkillCheck, een digitale reflectietool rond soft skills.</p>	<p><b>Wat zijn jouw competenties?</b></p> <p><b>Laat de leerlingen elke competentie in de leerlingenbundel scoren.</b> Dit kan door score door het juiste aantal sterren in te kleuren. De leerlingen kiezen zelf hoeveel ze elke competentie geven op basis van zelfkennis.</p> <p><b>Nadien testen ze deze af door middel van de reflectietool SkillCheck.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Scan de QR-code of surf naar de website.</li> <li>2. Klik op 'Test jezelf'</li> <li>3. Maak een account aan met jouw naam, geboortedatum en emailadres.</li> <li>4. Bevestig jouw e-mail</li> <li>5. Start de test!</li> </ol>	<p></p> <p><b>Opdracht 6</b> in leerlingenbundel</p> <p></p> <p>→ <b>dia 34 + 35</b></p> <p></p> <p><a href="http://www.skillcheck.be">www.skillcheck.be</a></p>






Tijd	Werkvorm en doel	Theorie	Materiaal
<p><b>5</b> minuten</p>	<p><b>Reflectie: wat zijn jouw competenties?'</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Zelfreflectie en begeleid leergesprek</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen vergelijken hun eigen zelfbeeld over de competenties en de SkillCheck-resultaten.</p>	<p><b>Reflectie: wat zijn jouw competenties?'</b></p> <p><b>Je bespreekt in een begeleid leergesprek wat de leerlingen ontdekten over zichzelf.</b> Sommige leerlingen zullen zichzelf goed hebben ingeschat, andere leerlingen zullen grote verschillen vinden tussen hun eigen inschatting en de resultaten van SkillCheck.</p> <p><b>Hou rekening met de vragen uit de leerlingenbundel:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Wat zijn de 5 sterkste competenties volgens mezelf?</li> <li>+ Wat zijn de 5 sterkse competenties volgens SkillCheck?</li> <li>+ Ben ik akkoord met de antwoorden volgens SkillCheck?</li> <li>+ Waarom?</li> </ul>	<div style="text-align: center;">  <p><b>Opdracht 6</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ <b>dia 36</b></p> </div>




## 5. Curriculum Vitae (50 minuten) → dia 37

**Nu de leerlingen een duidelijker beeld hebben van hun competenties en talenten, zetten we de volgende stap. We bekijken hoe ze deze talenten kunnen verkopen aan potentiële werkgevers.**

Wat moet er allemaal op een cv staan? Hoe breng je je sterktes duidelijk en overtuigend in beeld? En hoe presenteer je jezelf op een zelfzekere en professionele manier? Aan de hand van concrete voorbeelden en praktische tips leren de leerlingen hoe ze hun vaardigheden kunnen vertalen naar een sterk cv en een geloofwaardige persoonlijke voorstelling.

Tijd	Werkvorm en doel	Theorie	Materiaal
10 minuten	<b>Mijn CV, mijn motivatie en ik</b>  <b>Werkvorm:</b> Doceren  <b>Leerdoel:</b> De leerlingen ontdekken dat vacatures vragen naar gerichte soft skills.	<b>Mijn CV, mijn motivatie en ik</b>  Een cv, of curriculum vitae, is een document dat je gebruikt bij elke sollicitatie en fungeert als jouw professionele visitekaartje. Het geeft een duidelijk beeld van wie je bent, wat je kunt en welke ervaring je hebt opgebouwd. Een goede cv is afgestemd op de job die je wilt en blijft altijd aanpasbaar naargelang de functie waarvoor je solliciteert.  In een cv vermeld je je persoonlijke gegevens, je opleidingen en gevolgde trainingen, je werkervaring, je taalvaardigheden en digitale kennis. Ook je interesses en hobby's kunnen een plaats krijgen, zodat de werkgever een completer beeld krijgt van jou als persoon en professional.	 → dia 38 + 39   <a href="https://www.youngcapital.nl/sollicitatietips/cv">https://www.youngcapital.nl/sollicitatietips/cv</a>  <a href="https://lerensolliciteren.nl/vaardigheden-op-cv/">https://lerensolliciteren.nl/vaardigheden-op-cv/</a>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<p><b>Extra</b></p>	<p><b>Zoek nu zelf een vacature met soft skills</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Individuele opdracht</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen ontdekken dat soft skills overal zijn en vooral nodig zijn. Elke winkel(keten) legt eigen accenten en vraagt naar bepaalde soft skills.</p>	<p><b>Zoek nu zelf een vacature met soft skills</b></p> <p>De leerlingen zoeken nu zelf op hun favoriete shopwinkels of er vacatures openstaan. Ze proberen te achterhalen welke soft skills de vacatures beschrijven.</p> <p><b>Vaardigheden zoals communiceren, samenwerken en klantgericht handelen bepalen in sterke mate hoe goed iemand functioneert op de werkvloer.</b> In veel jobs, zeker in retail, maken deze vaardigheden vaak het verschil. Didactisch sluit de opdracht aan bij competentiegericht en actief leren. Leerlingen ontdekken via echte vacatures welke vaardigheden werkgevers vragen, waardoor de leerstof concreet en herkenbaar wordt.</p> <p>Tegelijk ontwikkelen ze arbeidsmarktinzicht en leren ze vacatures gericht lezen. Het doel is dat leerlingen beseffen dat soft skills overal gevraagd worden, maar dat organisaties verschillende accenten leggen. Zo worden ze zich ook meer bewust van hun eigen sterktes en aandachtspunten.</p>	<p></p> <p><a href="https://www.vdab.be">https://www.vdab.be</a></p>


Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<b>5</b> minuten	<p><b>Hobby's op jouw CV?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Begeleid leergesprek</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen ontdekken dat hobby's relevant kunnen zijn voor een cv, omdat ze bepaalde competenties en soft skills aantonen en hen helpen deze op een strategische manier te formuleren.</p>	<p><b>Hobby's op jouw CV?</b></p> <p>De leerlingen bespreken hun eigen en de vooropgestelde hobby's vissen, gamen en onderzoeken welke competenties en soft skills hieraan gekoppeld kunnen worden en hoe deze op een cv vermeld kunnen worden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Waarom zou je deze hobby's op jouw CV zetten?</li> <li>+ Welke competenties kan je hieraan koppelen? Welke Soft Skills?</li> <li>+ Andere voorbeelden en hobby's?</li> </ul>	 <p>→ dia 40 + 41 + 42 + 43 + 44</p>
<b>15</b> minuten	<p><b>Maak nu jouw eigen CV!</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Individuele opdracht</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen vullen een eigen CV in. Ze denken na over eigen hard skills, soft skills, ervaring, hobby's, talenten en competenties.</p>	<p><b>Maak nu jouw eigen CV!</b></p> <p>Aan de hand van het sjabloon in de leerlingenbundel kunnen de leerlingen hun eigen CV maken. Ze vullen al hun gegevens in en krijgen een hands-on voorbeeld van hoe hun eigen CV er kan uitzien.</p>	 <p><b>Opdracht 7</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ dia 45</p>



Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
10 minuten	<p><b>Hoe schrijf je een elevator pitch?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Individuele oefening</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen leren zichzelf professioneel en zelfverzekerd presenteren, structuur aan te brengen in hun boodschap en een sterke eerste indruk te maken.</p>	<p><b>Hoe schrijf je een elevator pitch?</b></p> <p><b>Een elevator pitch is belangrijk omdat het helpt om in zeer korte tijd duidelijk te maken wie iemand is, wat die te bieden heeft en wat het doel is.</b> Het is een manier om snel een sterke, professionele eerste indruk te maken en om gericht en zelfzeker te communiceren, bijvoorbeeld tijdens een sollicitatie, kennismakingsgesprek of onverwachte ontmoeting. Een goede pitch geeft structuur, vergroot het zelfvertrouwen en helpt om kernboodschappen helder te verwoorden.</p> <p>Je stelt een elevator pitch op <b>in 5 stappen</b>.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Wie ben je?</b> Een korte, duidelijke voorstelling van jezelf (naam, opleiding, huidige activiteit).</li> <li><b>2. Wat heb je te bieden?</b> Een samenvatting van je belangrijkste talenten, vaardigheden en hoe je die inzet.</li> <li><b>3. Wat wil je bereiken?</b> Je toekomstdoelen, interesses en wat je zoekt in een functie of omgeving.</li> <li><b>4. Wat verwacht je van een organisatie?</b> Wat jij nodig hebt om goed te functioneren, zoals het soort team of werkomgeving.</li> <li><b>5. Eindig met een vraag</b> Een relevante vraag die het gesprek opent en verder richting geeft.</li> </ol>	 <p><b>Opdracht 8</b> in leerlingenbundel</p>  <p>→ <b>dia 46</b></p>
10 minuten	<p><b>Presenteer jouw elevator pitch!</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Presentatie per 2</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen presenteren hun elevator pitch aan elkaar en vragen feedback.</p>	<p><b>Presenteer jouw elevator pitch!</b></p> <p>De leerlingen krijgen hier meteen de kans om hun elevator pitch te testen. Per 2 gaan ze aan de slag en presenteren ze aan elkaar. Ze geven en ontvangen feedback om de beste versie van hun elevator pitch te krijgen.</p>	

## 6. Afsluiting (10 minuten) → dia 47

**Ter afsluiting herhalen we de opwarmingsoefening van het begin van de workshop, met focus op de behandelde soft skills.**

Leerlingen ervaren of het nu vlotter gaat en passen hun vaardigheden bewuster toe. Nadien reflecteren we kort: wat gaat beter dan in het begin en waar is nog groei mogelijk? Zo sluiten we af met zicht op hun persoonlijke ontwikkeling.

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
5 minuten	<p><b>Afsluiter: soft skills!?</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Actief opwarmingsspel</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen maken gebruik van soft skills zonder het expliciet te benoemen.</p>	<p><b>Afsluiter: soft skills!?</b></p> <p>Ga met de groep in een ruime cirkel staan, zodat iedereen voldoende plaats heeft. Jij, als leerkracht, bent de starter en geeft telkens het startsignaal.</p> <p>Je begint steeds met een beweging en een uitspraak, waarna dit één voor één wordt doorgegeven rond de cirkel tot het weer bij jou uitkomt. Je kan het tempo geleidelijk verhogen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ <b>Ronde 1:</b> Maak een zwaaibeweging en zeg je eigen naam.</li><li>+ <b>Ronde 2:</b> Zet je rechervoet over je linkervoet en zeg het volgende getal. Start bij 1 en begin opnieuw bij 1 na 10.</li><li>+ <b>Ronde 3:</b> Maak een willekeurige, korte handbeweging en zeg de volgende letter in het alfabet, beginnend bij A.</li></ul> <p>Wanneer de afzonderlijke rondes goed lukken, kan je ze combineren en alle drie tegelijk door de cirkel laten gaan. Het is belangrijk dat jij als leerkracht steeds het startsignaal geeft. De leerlingen moeten goed opletten en de juiste beweging én uitspraak correct doorgeven.</p> <p>De opdracht zal soms stroef verlopen, kleine misverstanden zijn meer dan normaal. Tijdens de workshop oefenen we soft skills in, die ervoor zullen zorgen dat dit soort oefening vlotter zal verlopen. Op het einde van de workshop wordt dit dan ook opnieuw getest.</p>	 <p>→ dia 48 + 49</p>

Tijd	Werkvorm en leerdoel	Theorie	Materiaal
<p><b>5</b> minuten</p>	<p><b>Exit-kaart</b></p> <p><b>Werkvorm:</b> Exit-kaart</p> <p><b>Leerdoel:</b> De leerlingen reflecteren over hun leerervaring, toepasbaarheid van de workshop in hun werk, leven en cv, en geven inzicht in eventuele onduidelijkheden om vervolgstappen te bepalen.</p>	<p><b>Exit-kaart</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Wat vond je interessant aan deze workshop?</b> Wat ga je onthouden?</li> <li>+ <b>Wat ga je gebruiken op jouw werkplek?</b> In jouw leven? Op jouw CV?</li> <li>+ <b>Wat is er nog niet duidelijk?</b> Waarover heb je nog vragen?</li> </ul>	<p></p> <p><b>Opdracht 9</b> in leerlingenbundel</p> <p><b>Bijlage:</b> Exit ticket</p> <p></p> <p>→ <b>dia 50 + 51</b></p>



**Commerce Training**

E. Van Nieuwenhuyselaan 8  
1160 Oudergem

T +32 2 788 05 70

E [info@commercetraining.be](mailto:info@commercetraining.be)

[www.commercetraining.be](http://www.commercetraining.be)

