



NIEUW!

> **START**

je eigen zaak

in 5 stappen >>>>

op zvjz.nl

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG ONDERNEMEN**

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG ONDERNEMEN**

Zeker van je Zaak op het mbo

Tijdens Zeker van je Zaak onderzoekt de student in vijf stappen waar zijn passie ligt en hoe hij vanuit die passie een eigen zaak start. Aan het einde van het programma weet de student of ondernemen iets voor hem is en of het starten van deze eigen zaak haalbaar is. Wanneer de student besluit om zijn bedrijf daadwerkelijk te starten, weet hij waar hij aan begint en kan hij een vliegende start maken als zelfstandig ondernemer.

Stappenplan

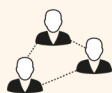
5 stappen



STUDENT



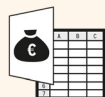
Dit (bedrijf) ben ik



Mijn klanten



Communicatie
& verkoop



Financien



Reflectie



EIGEN ZAAK

Kwalificatiedossiers

Op het mbo wordt met kwalificatiedossiers gewerkt. In een kwalificatiedossier staat omschreven waar de student aan moet voldoen om zijn diploma te behalen. Elke opleiding heeft een eigen kwalificatiedossier. Vanaf schooljaar 2016/2017 bestaat elk kwalificatiedossier uit een basisdeel, profieldeel en keuzedelen.

Zeker van je Zaak is geschikt voor diverse opleidingen: van kappers tot binnenvaartschippers en van schoonheidsspecialisten tot timmermannen. Al deze opleidingen werken met andere kwalificatiedossiers. Binnen sommige kwalificatiedossiers komt het onderdeel ondernemerschap terug, bij het ene dossier uitgebreider dan bij het andere dossier. Wanneer ondernemerschap onderdeel is van de kwalificatie, kunt u daarbinnen Zeker van je Zaak implementeren.

Ondernemerschap op basis van vakmanschap

Het kwalificatiedossier 'ondernemerschap op basis van vakmanschap' richt zich op mbo-studenten die al een niveau 3 of 4 opleiding achter de rug hebben en zich willen richten op ondernemerschap binnen hun branche. In één jaar wordt de student klaargestoomd tot ondernemende vakman. Dit kwalificatiedossier neemt 1600 uur in beslag. Zeker van je Zaak heeft hetzelfde doel als deze opleiding: studenten voorbereiden op een ondernemende toekomst. U kunt binnen deze eenjarige opleiding Zeker van je Zaak aanbieden, maar u kunt Zeker van je Zaak ook gebruiken als voorbereiding op deze eenjarige opleiding.

Wilt u advies over de manier waarop u Zeker van je Zaak kan inpassen binnen deze eenjarige opleiding of als voorbereiding? Neem dan contact op met [Lotte Segeth](#). U kunt tevens bij Lotte terecht met vragen over de aansluiting van Zeker van je Zaak op de overige kwalificatiedossiers.

Keuzedelen

Keuzedelen zijn een verrijking van de kwalificatie voor de student. Het keuzedeel waar Zeker van je Zaak goed op aansluit is 'Oriëntatie op ondernemerschap'. Daarnaast heeft het ook raakvlakken met 'Ondernemerschap mbo'.

Oriëntatie op ondernemerschap

Het keuzedeel 'Oriëntatie op ondernemerschap' bestaat uit de kerntaak 'Oriënteert zich op het ondernemerschap' en de volgende drie werkprocessen:

- Oriënteert zich op het starten van een onderneming;
- Oriënteert zich op het runnen van een onderneming;
- Besluit of ondernemen (als toekomstperspectief) bij hem past.

In onderstaande tabel wordt verantwoordt hoe Zeker van je Zaak aansluit op deze drie werkprocessen.

Werkproces	Resultaat	Aansluiting Zeker van je Zaak
1. Oriënteert zich op het starten van een onderneming	Inzicht in en/of ervaring met wat er komt kijken bij het starten van een onderneming: idee vormen, financiering vinden, slagingskansen inschatten en strategie om de markt te benaderen.	<ul style="list-style-type: none">▪ Tijdens fase 1. Dit (bedrijf) ben ik ontdekt de student zijn passie. Op basis daarvan beslist hij wat voor bedrijf hij wil starten. Hij vormt het idee.▪ Tijdens fase 2. Mijn klanten denkt de student na over zijn aanbod. Welke producten/diensten biedt hij aan voor welke doelgroep?▪ Tijdens fase 3. Communicatie en verkoop bedenkt de student zijn strategie en de manier waarop hij klanten werft en zijn product levert aan de klant.▪ Tijdens fase 4. Financiën bedenkt de student hoeveel geld hij nodig heeft voor zijn idee en hoe hij daaraan komt.▪ Tijdens fase 5. Reflectie reflecteert de student op de haalbaarheid/slagingskansen van zijn bedrijf. Hij presenteert zijn idee aan zijn medestudenten, de docent en een jury.

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG ONDERNEMEN**

<p>2. Oriënteert zich op het runnen van een onderneming</p>	<p>Inzicht in en/of ervaring met basisbeginselen van bedrijfsvoering: waar moet iemand rekening mee houden bij het aansturen van een onderneming (financiële gegevens, kansen, bedreigingen e.d.), waar moet iemand prioriteit aan geven en waar moet iemand beslissingen over nemen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens fase 2. Mijn klanten komt de student in contact met andere bedrijven en klanten. Zo ontdekt hij de kansen en bedreigingen in de markt. ▪ Tijdens fase 4. Financiën kiest de student een verdienmodel en bepaalt hij zijn verkoopprijs/uurtarief. Hij brengt ook zijn kosten in kaart en bepaalt zo zijn verwachte winst. Hij praat hierover met andere ondernemers en leert welke prijs andere ondernemers hanteren. ▪ De student voert verschillende onderdelen tegelijkertijd uit, zoals het ontwikkelen van een huisstijl, het benaderen van klanten en het ontwikkelen van promotiemateriaal. Hij bedenkt steeds wat op dat moment prioriteit heeft. ▪ De student neemt steeds beslissingen: wat voor bedrijf hij gaat runnen, welke activiteiten hij uitvoert voor zijn klanten, welke prijs de klant betaalt, welke communicatiekanalen hij inzet etc.
<p>3. Besluit of ondernemen (als toekomstperspectief) bij hem past</p>	<p>De beroepsbeoefenaar weet in hoeverre ondernemen bij hem past (of in de toekomst bij hem zal kunnen passen) en kent zijn/haar kwaliteiten en ontwikkelpunten op dit gebied.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aan het begin van het traject maakt de student de E-Scan, waarbij hij zijn ondernemerseigenschappen in kaart brengt. Aan het eind van Zeker van je Zaak reflecteert de student hierop en ontdekt hij hoe hij zich ontwikkelt heeft en welke persoonskenmerken hij verder nog wil/moet ontwikkelen. ▪ Tijdens fase 5. Reflectie reflecteert de student op het traject. Hij heeft ervaren wat het ondernemerschap vraagt qua inzet, houding en vaardigheden en onderzoekt welke mogelijkheden ondernemerschap kan bieden en in hoeverre dit bij hem past. ▪ Aan het einde van fase 5. Reflectie beslist de student of hij nu voor zichzelf begint of (nog) niet.

Vakkennis en vaardigheden

In onderstaande tabel staat weergegeven in welke onderdelen van Zeker van je Zaak de vakkennis en vaardigheden uit het keuzedeel aan bod komen.

Vakkennis & vaardigheden	Aansluiting Zeker van je Zaak
Basiskennis van juridische ondernemingsvormen	In fase 5 (onderdeel: klaar voor de start) leert de student welke ondernemingsvormen er zijn en bedenkt hij welke bij zijn bedrijf past.
Basiskennis van voor de onderneming/sector relevante (commerciële) samenwerkingsvormen	In fase 2 (onderdeel: bedrijven in de markt) leert de student welke commerciële samenwerkingsverbanden die relevant zijn voor kleine ondernemingen er zijn en bedenken ze op welke manier en in welke vorm zij met welke bedrijven willen samenwerken.
Basiskennis van interne en externe financieringsvormen	In fase 4 (onderdeel: startkapitaal) leert de student het verschil tussen eigen en vreemd vermogen. Hij bepaalt hoeveel geld hij nodig heeft om zijn bedrijf te starten en hoe hij daaraan komt.
Kennis van SWOT-analyse	In fase 2 (onderdeel: reflectie) vat de student zijn markt samen in een SWOT-analyse.
Basiskennis van doelgroepanalyse	In fase 2 (onderdeel: wie jij helpt) leert de student wat een doelgroep is en bepaalt hij zijn eigen doelgroep. Ze beschrijven hun ideale klant.
Basiskennis van onderzoek en onderzoeksmethoden	In fase 2 (onderdeel: ontmoet je klant) checkt de student zijn aannames door met klanten te praten. Ook komt hij in contact met andere ondernemers en onderzoekt zo de markt.
Basiskennis van gehanteerde marketingstrategieën in het vakgebied	In fase 3 (onderdeel: offline en online communicatie) bepaalt de student welke communicatiekanalen hij inzet om zijn doelgroep te bereiken en op welke manieren hij deze inzet.

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG ONDERNEMEN**

Basiskennis van voor de onderneming/ sector benodigde verzekeringen, vergunningen e.d.	In fase 4 (onderdeel: kosten) leert de student over de belangrijkste verzekeringen en bepaalt hij welke hij wel en niet zou aanschaffen en wat dat ongeveer kost per maand. In fase 5 (onderdeel: klaar voor de start) leert de student over vergunningen en zoekt hij uit hoe dat zit in zijn branche.
Kennis om sociale media, e-commerce, webcare, etc. voor commerciële doeleinden in te zetten	In fase 3 (onderdeel: online communicatie) leert de student over sociale media, zijn eigen website, hoog komen in google en veel mensen op jouw kanalen zien te krijgen.
Basiskennis over relevante wet- en regelgeving voor het starten van een onderneming	In fase 5 (onderdeel: klaar voor de start) leert de student over relevante wet- en regelgeving, zoals kvk-nummer, btw-nummer en vergunningen.
Kan eenvoudige commercieel-economische gegevens t.b.v. een onderneming interpreteren	In fase 4 (alle onderdelen) leert de student zijn eigen begrotingen maken en begrijpen. Hij doet gedurende de fase de boekhouding van een voorbeeldondernemer en leert zo gegevens interpreteren.
Basiskennis over relevante wet- en regelgeving voor het runnen van een onderneming	In fase 5 (onderdeel: klaar voor de start) leert de student over relevante wet- en regelgeving voor het runnen van een bedrijf, zoals belasting en administratie.
Kan gesprekstechnieken in zakelijke situaties toepassen	In fase 3 (onderdeel: verkoopgesprekken) oefent de student zijn pitch en voert hij verkoopgesprekken. In fase 5 (onderdeel: presentaties) presenteert de student zijn bedrijf aan een jury.
Kan ideeën mondeling of schriftelijk presenteren	Na elke fase presenteert de student zijn Business Model You aan zijn medestudenten en de docent(en).
Kan reflectievaardigheden toepassen	Na elke fase reflecteert de student op die fase. Zo ontdekt hij wat hij ervan vindt, wat hij goed kan, wat hij nog moeilijk vindt en waar hij hulp bij wil vragen.
Bezit basiskennis over duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemerschap	In fase 2 (onderdeel: hoe jij helpt) leert de student wat duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen is en neemt hij dit mee de keuzes die hij vanaf dan maakt voor zijn bedrijf.

Ondernemerschap mbo

Zeker van je Zaak heeft ook raakvlakken met het keuzedeel 'ondernemerschap mbo', echter dekt het niet de lading volledig. Het keuzedeel 'ondernemerschap mbo' omvat 480 uur en bestaat uit de kerntaak 'Start en/of runt een zzp-onderneming' en bestaat uit zeven werkprocessen:

- Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming
- Geeft de zzp-onderneming/eenmanszaak vorm
- Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming
- Bewaakt, registreert en verantwoordt de financiële situatie
- Presenteert en promoot de onderneming
- Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten)
- Verwerft opdrachten/bindt klanten

In onderstaande tabel wordt verantwoordt hoe Zeker van je Zaak aansluit op deze werkprocessen.

Werkproces	Resultaat	Aansluiting Zeker van je Zaak
1. Bepaalt het (toekomst) beeld van de onderneming	Een realistisch beeld van de slagingskans van de onderneming dat richting geeft aan vervolgstappen voor de onderneming.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens fase 1. Dit (bedrijf) ben ik onderzoekt de student zijn passie en bepaalt op basis daarvan wat voor bedrijf hij start en welke activiteiten hij uitvoert. ▪ Tijdens fase 2. Mijn klanten onderzoekt de student zijn klant en concurrenten (de markt). Hij gaat na hoe hij kan slagen met zijn onderneming. ▪ Tijdens fase 3. Communicatie en verkoop bedenkt de student welke manier van communiceren aansluit op de doelgroep. ▪ Tijdens fase 4. Financiën bedenkt de student hoe hij zijn bedrijf financieel rendabel maakt.

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG** ONDERNEMEN

2. Geeft de zzp-onderneming/ eenmanszaak vorm	Een plan waarin de gemaakte keuzes voor de onderneming helder en concreet zijn beschreven.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Studenten schrijven tijdens Zeker van je Zaak geen uitgebreid ondernemingsplan, maar maken een overzicht van hun eenmanszaak door gebruik van Business Model You. Dit is een variant op Business Model Canvas en gaat over jezelf, waarbij de student aangeeft hoe hij zijn talenten inzet om persoonlijk en professioneel te groeien. ▪ De student vult tijdens Zeker van je Zaak vragen in uit het opdrachtenboek. Hij voegt de antwoorden op deze vragen samen tot een ondernemingsplan.
3. Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming	Een financieringsplan en/ of investeringsbegroting op basis van correct ingeschatte en verantwoorde (financiële) risico's voor de ondernemer en voor de onderneming, waarin inzichtelijk is hoe het financiële gedeelte van de onderneming is georganiseerd.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens fase 4. Financiën bedenkt de student wat hij nodig heeft om zijn zaak van de grond te krijgen. Hij berekent het benodigde startkapitaal en gaat vervolgens na hoe hij hier aan komt: eigen spaargeld, geld lenen van familie/ vrienden, de bank etc.
4. Bewaakt, registreert en verantwoordt de financiële situatie	Inzicht in de huidige en toekomstige financiële positie van de onderneming. De financiële administratie is op orde.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens fase 4. Financiën bepaalt de student welk verdienmodel hij hanteert. Hij stelt zijn uurtarief/ verkoopprijs op (en vergelijkt deze met de prijzen die andere ondernemers rekenen). Hij brengt zijn kosten in kaart en berekent de verwachte winst. Wanneer hij daadwerkelijk inkomsten genereert en uitgaven doet, leert hij hoe hij dat verwerkt in zijn administratie. Hij houdt deze op orde.
5. Presenteert en promoot de onderneming	De onderneming is bekend bij klanten en andere relaties en heeft een duidelijk, aantrekkelijk en onderscheidend imago.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens fase 2. Mijn klanten onderzoekt de student de propositie van concurrenten. Op basis daarvan bepaalt hij hoe hij zich onderscheidt van zijn concurrenten en wat zijn Unique Selling Points zijn. ▪ Tijdens fase 3. Communicatie en verkoop presenteert en promoot de student zijn bedrijf, met als doel dat klanten en andere relaties zijn bedrijf leren kennen.
6. Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten)	Producten en/of diensten voor de onderneming worden afgenomen tegen gunstige voorwaarden en eventuele deelname aan samenwerkingsverbanden draagt bij aan de uitbouw van de commerciële positie van onderneming.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De student onderzoekt buiten het programma om waar hij zijn product(en)/diensten inkoop en maakt afspraken hierover met leveranciers. ▪ De student onderzoekt in fase 3. Communicatie en verkoop zijn netwerk en maakt gebruik hiervan bij het vinden van geschikte leveranciers en de uitbouw van zijn commerciële positie.
7. Verwerft opdrachten/bindt klanten	Het aanbod van de onderneming is bij (potentiële) klanten bekend. Overeenstemming met de klant over de prijs en/of voorwaarden, waarbij rekening is gehouden met de klant en het ondernemingsbelang.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens fase 2. Mijn klanten bepaalt de student zijn aanbod. ▪ Tijdens fase 3. Communicatie en verkoop communiceert de student zijn aanbod aan (potentiële) klanten. ▪ Buiten het programma om probeert de student klanten binnen te halen en overeenstemming te bereiken over de prijs en/of voorwaarden.

Vakkennis en vaardigheden

In onderstaande tabel staat weergegeven in welke onderdelen van Zeker van je Zaak de vakkennis en vaardigheden uit het keuzedeel aan bod komen. Zeker van je Zaak sluit niet aan op alle vakkennis en vaardigheden. In de derde kolom is weergegeven waar je de informatie kunt vinden wanneer het niet in Zeker van je Zaak aan bod komt. Voor nu is alleen bekeken in welke boeken van OVD dit terugkomt, in de toekomst willen we hier meer boeken van diverse uitgeverijen aan koppelen.

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG** ONDERNEMEN

Vakkennis en vaardigheden	Komt terug tijdens Zeker van je Zaak bij...:	Komt niet terug tijdens Zeker van je Zaak en kun je vinden bij...:
Kennis over duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemerschap	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Hoe jij helpt	
Kennis over relevante wet- en regelgeving m.b.t. starten van een onderneming	Fase 5. Reflectie Onderdeel. Klaar voor de start	
Kennis over relevante wet- en regelgeving voor het runnen van een onderneming	Fase 5. Reflectie Onderdeel. Klaar voor de start	
Kennis over visie en missie	Fase 1. Dit (bedrijf) ben ik Onderdeel. Bedrijfsidee	
Kennis social media, e-commerce, webcare, etc. voor commerciële doeleinden in te zetten	Fase 3. Communicatie en verkoop Onderdeel. Online communicatie	
Kennis van (inkoop)contracten/ verbintenissen i.h.k.v. zelfstandig ondernemerschap	Fase 5. Reflectie Onderdeel. Klaar voor de start	
Kennis van (omzet)belastingwetgeving	Fase 4. Financiën Onderdeel. Startkapitaal, winst	
Kennis van betalings- en/of leveringsvoorwaarden	Fase 4. Financiën Onderdeel. Kosten	
Kennis van concurrentie-analyse	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Bedrijven in de markt	
Kennis van doelgroepanalyse	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Wie jij helpt	
Kennis van gehanteerde communicatiestrategieën in het vakgebied	Fase 3. Communicatie en verkoop Onderdeel. Online en offline communicatie	Boek OVD: Marketing, MBO-MAR-01 of Ondernemerschap: Commercieel plan, CEO-02
Kennis van gehanteerde marketingstrategieën in het vakgebied		Boek OVD: Marketing, MBO-MAR-01 of Ondernemerschap: Commercieel plan, CEO-02
Kennis van interne en externe financieringsvormen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Startkapitaal	
Kennis van juridische ondernemingsvormen	Fase 5. Reflectie Onderdeel. Klaar voor de start	
Kennis van onderzoek en onderzoeksmethoden	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Ontmoet je klant en bedrijven in de markt	Boek OVD: Marketing, MBO-MAR-01 of Ondernemerschap: Commercieel plan, CEO-02
Kennis van politieke, juridische, demografische en maatschappelijke ontwikkelingen m.b.t. ondernemen		Boek OVD: Ondernemerschap, Het begint met een onderneming, CEO-01

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG ONDERNEMEN**

Kennis van voor de onderneming/sector benodigde verzekeringen, vergunningen e.d.	Fase 5. Reflectie Onderdeel. Start voor de start	
Kennis van voor de onderneming/ sector relevante (commerciële) samenwerkingsvormen	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Bedrijven in de markt	
Kennis voor het uitvoeren van arbo-beleid (arbozorg)		Boek OVD: Personeelsmanagement, MBO-PM-01
Kan berekeningen maken voor offertes/ prijstaanbod	Fase 4. Financiën Onderdeel. Inkomsten	
Kan break-even-omzet/afzet bepalen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Winst	
Kan budgetverschillen berekenen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Inkomsten	
Kan commercieel-economische gegevens t.b.v een onderneming interpreteren	Fase 4. Financiën Onderdeel. Winst	
Kan financieringsplan opstellen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Startkapitaal	
Kan gesprekstechnieken in zakelijke situaties toepassen	Fase 3. Communicatie en verkoop Onderdeel. Verkoopgesprekken	
Kan ideeën mondeling of schriftelijk presenteren	Fase 5. Reflectie Onderdeel presentaties	
Kan investeringsbegroting opstellen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Startkapitaal	
Kan kosten-/batenganalyse opstellen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Winst	Boek OVD: bedrijfseconomie, exploiteren en beheren, MBO-BE-01-00 of Ondernemerschap, CEO-04
Kan marktgegevens vertalen voor eigen onderneming	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Reflectie	
Kan onderhandelings technieken toepassen	Fase 3. Communicatie en verkoop Onderdeel. Verkoopgesprekken	
Kan reflectievaardigheden toepassen	Fase 2, 3, 4, 5 Onderdeel. Reflectie	
Kan SWOT-analyse opstellen/analyse maken	Fase 2. Mijn klanten Onderdeel. Reflectie	
Kan veiligheidsmarge berekenen		Boek OVD: bedrijfseconomie, exploiteren en beheren, MBO-BE-01-00 of Ondernemerschap, CEO-04
Kan verkoopprijs berekenen	Fase 4. Financiën Onderdeel. Inkomsten	

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG** ONDERNEMEN

Learning by doing

Jong Ondernemen vindt dat jongeren vooral moeten ervaren hoe het is om te ondernemen, zodat ze zo goed mogelijk voorbereid zijn op hun toekomst. Tijdens Zeker van je Zaak ontwikkelen studenten zogenoemde 21st century skills, vaardigheden die ze nodig hebben om optimaal te functioneren in de huidige maatschappij. In onderstaande tabel leest u hoe.

Communiceren

De student leert dat het inzetten van zijn netwerk helpt bij het bereiken van zijn doelen. Hij vraagt hulp aan medestudenten, familie, vrienden, collega's etc. Daarnaast ontmoet hij nieuwe mensen met wie hij communiceert.

samenwerken

De student leert dat je samen meer bereikt dan allen. Hij maakt afspraken met anderen en komt zelf zijn afspraken na. Hij bedenkt ook hoe er voor beide partijen een win-win situatie te behalen valt.

21ST CENTURY SKILLS

Creativiteit

De student leert dat creatief denken helpt om originele oplossingen te bedenken. Hij bedenkt hoe hij zich onderscheidt van zijn concurrenten en hoe hij waarde levert voor zijn klanten.

Probleemoplossend vermogen

Tijdens het runnen van een eigen bedrijf doen zich altijd wel problemen voor. Het is aan de student om te leren hoe hij ze oplost. De student leert omgaan met onverwachte situaties en daarop anticiperen.

ZEKER VAN JE ZAAK

door **JONG ONDERNEMEN**

Meedoen of meer informatie

Wilt u starten met Zeker van je Zaak op uw school, neem dan contact op met Jong Ondernemen via uw regiomanager of info@jongondernemen.nl. U kunt [hier](#) de demo-omgeving van Zeker van je Zaak bekijken.

Wie zijn we?

Jong Ondernemen is een stichting die vol enthousiasme en deskundigheid scholen al 25 jaar voorziet van praktische ondernemersprogramma's.

Wat doen we?

Jongeren leren hun ondernemende kant kennen. Ze ontdekken en ontplooiën hun talent en ontwikkelen hun ondernemende houding.

Waarom doen we dit?

Door de programma's van Jong Ondernemen sluit het onderwijs goed aan op de huidige maatschappij en het bedrijfsleven. De economie vraagt om ondernemende werknemers en baanbrekende ondernemers. Iedereen is immers ondernemer van zijn eigen toekomst.

Hoe doen we dit?

Wij bieden, in samenwerking met het bedrijfsleven en het onderwijs, actuele en relevante programma's en projecten aan om te bouwen aan een ondernemende toekomst.

