



COFEP
BY CONNECTIEF

Inspiratiesessie Evaluatie OOS + CA

18 november 2025



Jaarcyclus

- Opstart schooljaar/virtueel bedrijf/regionale beurs
- BELFAIR-beurs voorbereiding
- BELFAIR-beurs
- BELFAIR-beurs verwerking orders/afsluiten ViBe



Doelstelling evaluatie

- Groei binnen het virtueel bedrijf
- Beoordelen om te ontwikkelen
- Complementair aan stage

➔ geen boekhouder – wel coach

Rode draad

Feedback = brandstof voor groei

Rubrics = transparant &
feedback in één

Wat evalueren?

Taakgerichte LPD's = Productevaluatie

- Individuele taken
- Groepstaken

Competentiegerichte LPD's = Procesevaluatie – Reflectie - Observatie

- Attitudes
- Werkplekrijp?

Taakgerichte LPD's

Individuele taken

- Kleinere opdrachten
- Steekproeven bij grote opdrachten

Groepswerk

- Werken op de verschillende afdelingen
- Opdrachten zoals catalogus, bedrijfsfilmpje, ...
- BELFAIR-beurs

Taakgericht - Individueel

Individuele taken - kleinere opdrachten:

- Punten op verschillende deelaspecten
- Feedback (schriftelijk of mondeling)
- Vroeger: eigen ontwerp
- Nu: gebaseerd op criteria Cofep
- Beoordeling Cofep gebruiken
(bv. Elevator Pitch Belfair)



Zie volgende slide

Taakgericht - Individueel

Vroeger

Black Friday flyer	
Originele actie: kan je de lezer verrassen?	/2
Link met thema: is de promotie gelinkt aan Black Friday?	/2
Professionele en commerciële promo: Is het een promo die je in de echte wereld zou aantreffen	/2
Professionele en commerciële lay-out	/2
Wervend: krijg je zin om het product te kopen?	/2
Gegevens Fitness+ volledig	/2
Taalfouten - Spelling	/2
Totaal Flyer Black Friday	/14

Nu

Black Friday flyer	
Creativiteit (20%): Zorg dat je promotie origineel is en de aandacht trekt van potentiële klanten.	/2
Link met het thema (30%): Ziet de klant meteen dat het om een Black Friday deal gaat?	/3
Branding (20%): Is je promotie consistent met de merkidentiteit van je virtueel bedrijf?	/2
Effectiviteit (30%): Ontwikkel een promotie die daadwerkelijk de verkoop stimuleert. Gebruik bijvoorbeeld duidelijke call-to-actions en aantrekkelijke kortingen.	/3
Totaal Flyer Black Friday	/10

Taakgericht - individueel

Handelstransacties- en documenten (ERP)

- Rubrics
- Mondelinge verdediging
- Steekproeven

Bundel Persoonlijke aankopen trimester 1

Uitstekend	Goed	Matig	Zwak
4	3	2	1

Naam: klas.:	U	G	M	Z
Respecteren aantal aankopen : 5 (3 achteraf + 2 onmiddellijk betalen)	4	3	2	1
Respecteren van het budget : € 1000	4	3	2	1
OneDrive : gedeeld + 5 submappen (naam leverancier)	4	3	2	1
Leveringsbon en factuur in pdf in OneDrive + in juiste submap	4	3	2	1
Correcte opvolging van de dossiers : reminders sturen, telefonische opvolging, ...+ mails gelabeld in eigen aankopenmap	4	3	2	1
Betalingen correct uitvoeren (betaalomschrijving toevoegen, betaaltermijn respecteren, juiste rekening gebruiken – bedrijfsrekening van de leverancier/persoonlijke rekening van jezelf)	4	3	2	1
Overzicht Excel – kolom omschrijving (duidelijke omschrijving/details aankoop) + gebruiken als werktuul + in OneDrive gezet	4	3	2	1
Totaal :/28 =/20				

Evaluatieblad Verkoopdossiers Belfairbeurs – 7BS

Naam:

Klas:.....

Uitstekend	Goed	Matig	Zwak
4	3	2	1

	U	G	M	Z
Mailverkeer ivm verkopen	/8			
Onderwerp + Boodschap mail duidelijk + professioneel (zakelijke taal) + volledig (bijlagen) + geen schrijffouten	4	3	2	1
Mails gelabeld + in persoonlijke mailbox gezet	4	3	2	1
Verkopen documenten	/8			
Correcte leveringsbon	4	3	2	1
Correcte factuur	4	3	2	1
Administratie verkopen	/12			
Alle toegewezen POS-lijnen factuur gemaakt + juiste gegevens	4	3	2	1
Opvolging in orde + aanmaning	4	3	2	1
Alle documenten in Drive geplaatst + geprint + in map geklasseerd	4	3	2	1
Feedback:				
Totaal : / 28 = / 10				

Evaluatie persoonlijke aankopen => steekproef

Mailbox

Basic Bank

Onedrive

Excel

Geopend

Q&A

- Mondelinge verdediging
- Steekproeven aankopen
- Representatief voor niet beoordeelde aankopen

Bundel Persoonlijke aankopen trimester 1

Uitstekend	Goed	Matig	Zwak
4	3	2	1

Naam: klas.:	U	G	M	Z
Respecteren aantal aankopen : 5 (3 achteraf + 2 onmiddellijk betalen)	4	3	2	1
Respecteren van het budget : € 1000	4	3	2	1
OneDrive : gedeeld + 5 submappen (naam leverancier)	4	3	2	1
Leveringsbon en factuur in pdf in OneDrive + in juiste submap	4	3	2	1
Correcte opvolging van de dossiers : reminders sturen, telefonische opvolging, ... + mails gelabeld in eigen aankopenmap	4	3	2	1
Betalingen correct uitvoeren (betaalomschrijving toevoegen, betaaltermijn respecteren, juiste rekening gebruiken – bedrijfsrekening van de leverancier/persoonlijke rekening van jezelf)	4	3	2	1
Overzicht Excel – kolom omschrijving (duidelijke omschrijving/details aankoop) + gebruiken als werktuol + in OneDrive gezet	4	3	2	1
Totaal:/28 =/20				

Taakgericht - (Groep – Groot)

Groepsopdrachten

Grotere individuele opdrachten:

- Rubrics
- Opgesteld op basis van opdracht
- Feedback (schriftelijk of mondeling)
- Groepsopdracht: zelfde score
(indiv. deelaspect => individueel punt)
- Beoordeling Cofep (bv. Belfair 2025)

Eindproef 7BS – Checklist Publiciteit - Marketingcampagne

Naam:

Klas:

Uitstekend	Goed	Matig	Zwak
4	3	2	1

	U	G	M	Z
Flyer	/24			
Gebruik kleuren	4	3	2	1
Gebruik lettertypes	4	3	2	1
Gebruik geschikte foto's/illustraties	4	3	2	1
Originaliteit van de lay-out	4	3	2	1
Recto/verso + correcte verdeling	4	3	2	1
Spelling/Taal	4	3	2	1
Actie	/20			
Originele actie	4	3	2	1
Actie aangepast aan het seizoen	4	3	2	1
Eén actie – duidelijk, bondig uitgelegd	4	3	2	1
Voorwaarden actie, duidelijk vermeld	4	3	2	1
Gegevens Fitness+	4	3	2	1
Marketingcampagne	/32			
Verspreiding in het Cofep-netwerk	4	3	2	1
Aangepast aan doelpubliek Fitness+	4	3	2	1
Marketingactie is volledig uitgewerkt	4	3	2	1
Originele, creatieve aanpak	4	3	2	1
Duidelijke marketingcampagne	4	3	2	1
Overtuigende campagne	4	3	2	1
Lay-out/duidelijkheid samengestelde bundel Word	4	3	2	1
Spelling/Taal	4	3	2	1
Feedback:				
Totaal:/76 =/20				

Competentiegerichte LPD's

Beroepsspecifieke competenties - Attitudes

- Op tijd komen/aanwezig zijn ➡ ovv loon uitbetalen
- Werkorganisatie ➡ ovv digitaal klassement
- Klantvriendelijkheid ➡ BELFAIR-beurs
- Teamverband ➡ BELFAIR-beurs / afdelingen
- Communicatie ➡ inkomende/uitgaande oproepen
- Efficiënt werken ➡ POS - Mailbox

Competentiegericht – Hoe?

Observatie

Reflectie

Procesbeoordeling



Rubrics indien mogelijk

(Cfr. stage-evaluatie)

Wel/niet gemaakt-punten



Feedback is brandstof voor groei



Feedbackcultuur

Competentiegericht – Hoe?

Vibe * Taak: Branche zoeken 2025-09-16 DW	Vibe * Taak: Artikelen (foto ~ 2025-09-24 DW	Vibe * BZL: Kennis maken m 2025-10-07 DW	Vibe * Taak: Artikellijst 2025-10-14 DW
A ✓ 👁 2	B ✓ 👁 5	C ✓ 👁 10	D ✓ 👁 2

Competentiegericht – Hoe?

Evaluatie verkoopgesprek Eindproef – Belfairbeurs 20 + 21 maart 2025

Klantenonthaal		U	G	M	Z	O
1	Maakt een goede eerste indruk (verzorgd voorkomen, passende kledij, betrouwbare zakelijke uitstraling).	4	3	2	1	0
2	Formuleert een correcte en toepasselijke begroeting, aangepast aan het tijdstip van de dag.	4	3	2	1	0
3	Stelt zich correct voor (naam, voornaam, functie).	4	3	2	1	0
4	Geeft zijn visitekaartje af.	4	3	2	1	0
Opsporen van behoeften						
5	Achterhaalt zijn problemen, zijn behoeftes of verlangens door de juiste vragen te stellen (open vragen).	4	3	2	1	0
6	Geeft signalen aan de klant dat hij luistert (ja knikken, ja zeggen ...).	4	3	2	1	0
Argumentatie						
7	Brengt de sterke punten naar voren.	4	3	2	1	0
8	Is zelf voldoende enthousiast over het product (de producten).	4	3	2	1	0
Afsluitvoorstel						
9	Gebruikt bij het afronden van een verkoopgesprek een afsluitvraag ('is dat oké voor u?', 'is dit goed zo?', 'Wat denkt u hiervan?', 'is het dit wat u zocht?' ...).	4	3	2	1	0
10	Overloopt samen met de klant de offerte bij het invullen.	4	3	2	1	0
11	Neemt afscheid op een correcte, professionele manier.	4	3	2	1	0

Naam: Klas: Datum:

Attitudes						
12	Spreekt de taal Nederlands/Frans/Engels duidelijk.	4	3	2	1	0
13	Spreekt in begrijpelijke termen.	4	3	2	1	0
14	Gebruikt een goed stemvolume.	4	3	2	1	0
15	Heeft een goed spreektempo.	4	3	2	1	0
16	Vertoont een open houding (geen armen kruisen).	4	3	2	1	0
17	Is enthousiast.	4	3	2	1	0
18	Heeft een vriendelijke uitstraling (glimlach).	4	3	2	1	0
Totaal		/72				
Totaal op 20		/20				

Eindevaluatie

Beoordeling van het verkoopgesprek				
Uitstekend (17-20)	Goed (14-16)	Matig (10-13)	Zwak (4-9)	Ondermaats (1-3)

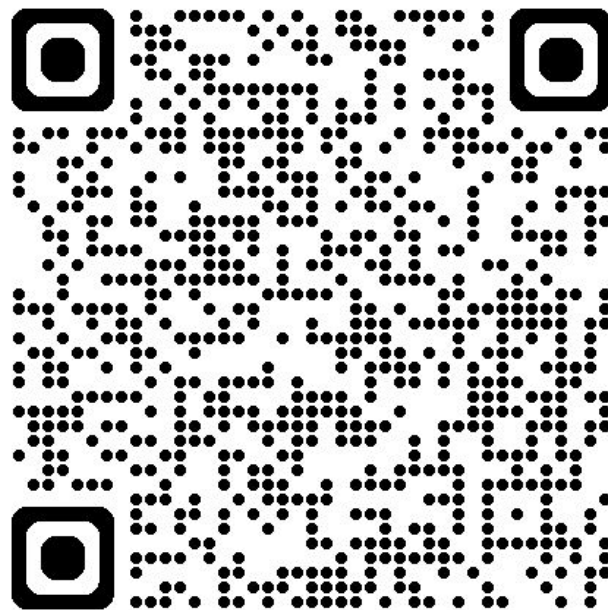
Opmerkingen/verbeterpunten

**Vragen?
Suggesties?
Bedenkingen?**

Feedback

We waarderen je feedback.

Vul daarom deze korte [evaluatie](#) in.





COFEP
BY CONNECTIEF

Projectcoördinator
Arianna Thiré

arianna.thire@cofep.be

COFEP-Coaches

Christel Hillen christel.hillen@cofep.be

Christel Fransen christel.fransen@cofep.be

Micheline DeGeselle micheline.degeselle@cofep.be

