

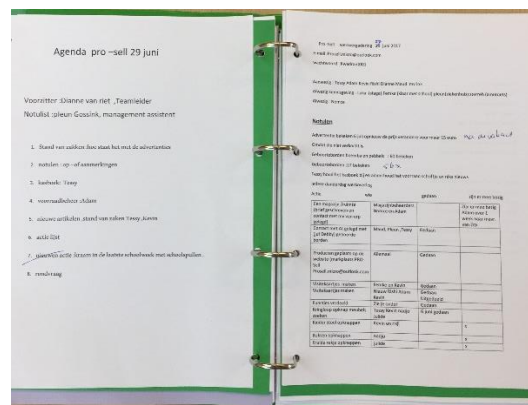
## Over een winkel die het doet

‘Echt?? Hebben we die stoel verkocht? Hebben we nu echt geld?’

Het ongeloof staat op hun gezichten te lezen. Langzaam verdwijnt het ongeloof en komt er een glimlach voor in de plaats. ‘Wow, ’t is echt!’ ‘De winkel doet het!’

### Dins,- woens,- donder,- en vrijdag lesuur 5 en 6. Werken bij PRO-Sell

Het is donderdag. Roxy, teamleider van dit jaar, opent de werkvergadering. Aniek, management assistent, deelt ondertussen de notulen en de agenda uit. Het is spannend. Het is de tweede vergadering van dit nieuwe jaar en vandaag gaan ze het helemaal alleen doen. Natuurlijk met de verkopers, inkopers, magazijnbeheerders en boekhouder, maar zonder de docent. Die zit erbij als gewoon extra lid.



*Na de herfstvakantie in 2016 zijn we gestart met PRO-Sell. PRO staat voor Praktijkonderwijs en Sell voor het Engelse werkwoord ‘verkopen’.*

*PRO-Sell is een webwinkel op marktplaats en wordt beheerd door leerlingen van fase 2/3 (+/- 15 tot +/- 17 jaar) van het praktijkonderwijs.*

<https://www.marktplaats.nl/verkopers/24844902.html>

*Dit jaar gaat het verder met weer nieuwe leerlingen. Met veel zin, de meesten dan, en met een beetje scepsis. Gaat dit echt lukken? Kunnen wij dit?*

Hijgend komt Daan precies op tijd binnen. Pfoe. De magazijnbeheerder moet op pad voor een magazijn. Het hoeft niet groot te zijn, maar nu staan de spullen nog in het lokaal. Dat is niet zo handig. Maar Daan, die dit jaar tot magazijnbeheerder is benoemd, weet niet waar hij moet beginnen. En hij gelooft nog niet zo heel erg in PRO-Sell. Joris daarentegen, een stillere jongen en ook magazijnmedewerker, heeft al helemaal in de gaten hoe hij het wil aanpakken.

‘Daan, als de visitekaartjes klaar zijn, gaan we naar de teamleider van het Praktijkonderwijs en dan gaan we met haar praten. Zij kan dat regelen.’

‘uhh als ik even mag,’ komt Roxy tussenbeide, ‘de vergadering gaat beginnen.’

En stoer als Roxy is, legt ze uit dat we eerst de notulen gaan bespreken. Zoals in de agenda staat.

Nieuwe spulletjes inkopen; hoe staat het met de salviaatjes van agro? En AT, heeft die de lampjes gemaakt? Ooh en mevrouw Janssen wilde het tafeltje wel kopen...Gaan Aicha en Kim, de verkopers daar straks even heen? Het wordt ook weer tijd om de advertenties te vernieuwen en te plaatsen. Vandaag 12 kijkers, maar helaas geen kopers...Wie gaat er straks

even langs bij AT voor de kinderstoeltjes? Die hebben echt een verfbeurt nodig. En even met de inkopers afspreken wanneer we weer wat spulletjes bij de kringloopwinkel gaan inkopen. De nieuwe visitekaartjes moeten af en er moet toch wel een beetje haast gemaakt worden met het magazijntje. Hoe staat het met het kasboek? Staan we nog altijd positief?

En zo gaat de vergadering nog even door.

Totdat ze bij punt 4 zijn aangekomen. Het opstarten van een inpak service.

‘Wie heeft dat punt op de agenda gezet?’ vraagt Roxy en Manouk steekt haar vinger op.

‘Nou, zegt ze, mijn moeder klaagt al een week dat ze straks weer alle sinterklaas en kerst Cadeautjes moet inpakken en ziet daar erg tegenop. Dat is veel werk. En toen dacht ik...als wij als PRO-Sell dat nou eens zouden doen. Inpakken dus, van Sinterklaas en Kerstcadeautjes.

En zo is de inpak service van het Kwadrant geboren.

We leggen de vergadering even stil en gaan brainstormen. ‘We doen het eerst alleen voor docenten. Als het dan lukt gaan we het volgend jaar ook voor ouders van onze leerlingen doen. Er moet papier worden ingekocht, reclame voor worden gemaakt en een organisatie worden bedacht. Als de cadeautjes komen,; hoe gaan we het aanpakken?’



En dan zie je, dat de leerlingen de afgelopen jaren toch wel iets geleerd hebben. Ze houden een rollenspel en zo komt er boven tafel wat er allemaal moet gebeuren. Ze halen het niet uit de boeken. Daar zijn het de kinderen niet naar. Maar beeldslim als ze zijn, gaan ze aan de slag met echte, gespeelde situaties.

‘En dan komt er iemand met een heel groot cadeau. Betaalt die er dan ook maar 10 cent voor? Zoveel papier! Waar is het inpak papier het goedkoopste? Wie gaan dat onderzoeken? Naar welke winkel? Let je niet alleen op de prijs, maar ook hoeveel meter er op een rol zit? En hoe onthouden we voor wie het cadeau is? Moeten we zoiets al een pakbon hebben?’

*Inpak service  
Sinterklaas en Kerst*

Datum	
Naam	
e-mail adres	
Aantal pakjes	
Prijs	Aantal x ..... = ..... euro
• Klein (0,12)	x 0,12 = ..... euro
• Middel (0,20)	x 0,20 = ..... euro
• Groot (0,30)	x 0,30 = ..... euro
TOTAAL	Datum betaald:
Ophaal Datum	



Wat is de naam van de cadeautjes krijger? En hoe houden we alle cadeautjes van de docenten uit elkaar? Alles komt aan bod.

En dan ontpopt zich, al werkend, al lerend in de praktijk, een inpakservice.

27 November gaat hij open en in ieder geval 1 docent heeft al dagen van te voren aangegeven er gebruik van te maken. Spannend.



### **Werken in je eigen winkel.**

En alles wat daarbij komt kijken.

Het enige wat je nodig hebt, is dat de leerlingen een voorstelling krijgen hoe een webwinkel 'eruit ziet' en wat daar allemaal bij komt kijken.

De eigen stage ervaring, het echte stage lopen in een winkel is natuurlijk een enorme bron van informatie. Daar weten ze zoveel vanaf.

En wanneer je een mindmap maakt over 'winkel' en daarna over 'webwinkel' zijn ze vanzelf bezig met hun eigen leerproces, met het opzetten van hun eigen winkel.

De lessencyclus die aan PRO-Sell (zie bijlage) verbonden is, is gemaakt door de eigen input van de leerlingen.

Helemaal van hun, vanuit hun eigen beleving en in de echte wereld.

De docent is op dit moment echt een coach. Hij/zij kan vragen stellen, een beetje sturen misschien, maar het wordt hun winkel. 'Problemen' komen ze gaandeweg in de organisatie tegen en worden 'uitdagingen' die opgelost dienen te worden. Hebben ze daar hulp bij nodig? Soms. En dan weten ze je te vinden. Je staat er dicht bij als coach. Maar het is niet jouw winkel.

Fase 2/3 is eigenaar van de winkel. En jij mag als coach mede-eigenaar zijn. Met net zoveel zeggenschap als de andere mede-eigenaars.

### **Wie zijn onze leerlingen eigenlijk, dat ze dit zo goed kunnen?**

Onze leerlingen zitten op het Praktijkonderwijs.

Wat dat inhoud staat prima omschreven op onze website:

*'Het Praktijkonderwijs is bedoeld voor leerlingen die niet in staat zijn via het reguliere voortgezet onderwijs een schooldiploma VMBO te halen. Deze leerlingen moeten een zogenaamde RVC beschikking hebben. Zij kunnen tot ongeveer 18 jaar deel te nemen aan het Praktijkonderwijs wat in principe opleidt naar uitstroom naar arbeid.'*

### **Op maat**

*Leerlingen krijgen een op maat gesneden programma, waarin het accent ligt op persoonlijkheidsontwikkeling op de gebieden van Wonen, Werken, Vrije Tijd en Burgerschap.*

### **Zelfredzaamheid**

*Doel van het Praktijkonderwijs is om leerlingen zich te laten ontwikkelen tot zelfredzame, volwassen mensen. Hierbij hoort het vinden en aanvaarden van arbeid op de arbeidsmarkt. Of het volgen van een vervolgopleiding op MBO niveau-entreeopleiding. Dit wordt vanuit school uitgezet voor die leerlingen die dit niveau kunnen halen.*

### **Certificaat en diploma**

*Bij de praktijkvakken is het altijd mogelijk om een landelijk erkend certificaat te behalen. Dit gebeurt in samenwerking met de betreffende brancheorganisaties.*

### **Stage**

*Stage lopen is een vast onderdeel van het schoolprogramma in de bovenbouw. Stage en arbeid worden voorbereid op school én in het ArbeidsTrainingsCentrum (ATC). Het ATC is een samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven. Centraal staat het oefenen van*

*arbeidsvaardigheden. Iedere leerling zal tijdens zijn/haar schoolloopbaan minimaal één periode van acht weken werken op het ATC van Het Kwadrant.*

### **Big Picture Learning**

*Het Praktijkonderwijs werkt volgens de principes van Big Picture Learning. Deze manier van werken heeft haar oorsprong in de VS en heeft als kenmerk dat onderwijs zeer persoonlijk wordt gemaakt. Je probeert te kijken naar de individuele kwaliteiten van iedere leerling en aan de hand hiervan een persoonlijk leerplan te maken. Dit kan dus betekenen dat een leerling niet alle vakken volgt of meer stage loopt. Je probeert via de persoonlijke passie en interesse van een leerling tot leren te komen.*

### **Nawoord**

Onze leerlingen nemen hun passie mee in hun leren. Hoewel je nog niet echt kunt zeggen dat hun passie een webwinkel is, laat de een zien dat hij goed is in 'een vergadering leiden' en goed kan praten. Een ander creatief aan de slag gaat met reclamefolders en deze skills beter ontwikkelt, weer een ander goed kan rekenen en bezig is met het kasboek enz. Ze werken met elkaar in een team en samen 'dragen' ze PRO-Sell. Ieder met hun eigen talent en soms een onvermoed talent.

Nog fijner is om te zien en te ervaren dat de leerlingen trots op zichzelf worden. 'Wow, dit kunnen wij! **Wij hebben een winkel die het doet!**'