

| Cluster | Naam toets | Toetsinhoud | Toetscode | Werkprocessen | Beoordelingsvorm | Schaal | Context | Periode | Duur |
|--|---|--|----------------------------|-----------------------------|--|---------------------|---------|---------|------|
| P7 Beroepsgerichte vakken profieldeel Ij 2 | | | Code: E4ABV7-OAB2 | | | Schaal: geen | | | |
| AS | Aftersales periode 7 | Boek Verkooptraject H8 + H9 | 1 | P4-K1 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 7 | |
| BSE | BSE unit 7 SO/BP periode 7 | Unit 7 + beroepsopdracht | 2 | B1>B2 | Vaardigheidstoets | Cijfer | School | 7 | |
| CC | Commerciële calculaties periode 7 | Boek Commerciële calculaties deel 2, H1 + H7.3 + PowerPoints | 3 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Schriftelijke toets | Cijfer | School | 7 | 75 |
| KD | Keuzedelen niveau 4 periode 7 | Reader keuzedelen | 4 | Keuzedelen | Opdrachten | O/V/G | School | 7 | |
| OO | Offerte- en ordertraject periode 7 | Boek Verkooptraject H7 + H10 | 5 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 7 | |
| SKILLS | Conflicthantering periode periode periode 7 | Reader conflicthantering | 6 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Vaardigheidstoets | O/V/G | School | 7 | |
| ST | Storytelling periode 7 | Boek Verkooptraject H5, paragraaf 3 | 7 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 7 | |
| VA | Verkooptraject en acquisitie periode 7 | Boek Verkooptraject H1 t/m H3 + H5 (behalve paragraaf 3) | 8 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 7 | |
| VG | Verkoopgesprek voorbereiding casus periode 7 | Boek Verkooptraject H4 + H6 | 9 | P4-K1 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 7 | |
| VG | Verkoopgesprek casus periode periode 7 | Boek Verkooptraject H4 + H6 - beursverkoop | 10 | P4-K1 (profieldeel) | Vaardigheidstoets casus | O/V/G | School | 7 | 20 |
| P8 Beroepsgerichte vakken profieldeel Ij 2 | | | Code: E4ABV8-OAB2 | | | Schaal: geen | | | |
| AA | Accountanalyse en accountplan periode 8 | Opdracht accountanalyse, boek Accountmanagement H4 + H5 | 1 | P4-K1 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 8 | |
| AMM | Accountmanagement - management periode 8 | Boek Accountmanagement H1 + H6 + H7 | 2 | P4-K1 (profieldeel) | Schriftelijke toets | Cijfer | School | 8 | 75 |
| BPV | Vorbereiding BPVA3 en BPVA4 | Serie voorbereidingsopdrachten + match via JobSurfing | 3 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Opdrachten | O/V/G | School | 8 | |
| BSE | BSE unit 8 SO/BP periode 8 | Unit 8 + beroepsopdracht | 4 | B1>B2 | Vaardigheidstoets | Cijfer | School | 8 | |
| CC | Commerciële calculaties periode 8 | Boek Commerciële calculaties deel 2, H2 t/m H4 | 5 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Schriftelijke toets | Cijfer | School | 8 | 75 |
| KD | Keuzedelen niveau 4 periode 8 | Reader keuzedelen | 6 | Keuzedelen | Opdrachten | O/V/G | School | 8 | |
| MCV | Marketing voor commercie periode 8 | Boek Marketing voor commercie H1 t/m H5 | 7 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Opdracht | Cijfer | School | 8 | |
| SKILLS | Onderhandelen periode 8 (skills) | Opdrachtenserie | 8 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Vaardigheidstoets | O/V/G | School | 8 | |
| SLS | Sales periode 8 | Boek Sales H1 t/m 4 | 9 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Schriftelijke toets | Cijfer | School | 8 | 75 |
| SV | Salesvaardigheden periode 8 | Lessenserie | 10 | P4-K2 (profieldeel) | Vaardigheidstoets casus | O/V/G | School | 8 | |
| P9 Beroepsgerichtspraktijkvorming profieldeel Ij 3 | | | Code: E4ABPV8-OAB3 | | | Schaal: geen | | | |
| BPV | Opdrachten tijdlijn BPVA3 | Opbrengst: tijdlijn afgerond, alles ingeleverd, beoordelingsformulieren voldoende, evaluatiescan | 1 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | BPV-opdrachten | O/V | Bedrijf | 9 | |
| P10 Beroepsgerichte vakken profieldeel Ij 3 | | | Code: E4ABV10-OAB3 | | | Schaal: geen | | | |
| AA | Accountanalyse en accountplan opdracht periode 10 | Opdracht accountplan schrijven, boek Accountmanagement H2 + H3 | 1 | P4-K1 (profieldeel) | Opdracht | O/V/G | School | 10 | |
| AMM | Accountmanagement - management periode 10 | Boek Accountmanagement H8 + H9 | 2 | P4-K1 (profieldeel) | Presentatie | Cijfer | School | 10 | 10 |
| BSE | BSE sales | Verkoopgesprek en presenteren | 3 | B1>B2 | Vaardigheidstoets | Cijfer | School | 10 | |
| BSE | BSE after sales | Telefoneren en mailen | 4 | B1>B2 | Vaardigheidstoets | Cijfer | School | 10 | |
| KD | Keuzedelen niveau 4 periode 10 | Reader keuzedelen | 5 | Keuzedelen | Opdrachten | O/V/G | School | 10 | |
| MVC | Marketing voor commercie opdracht periode 10 | Boek Marketing voor commercie H6 t/m H10 | 6 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Presentatie (duo) | Cijfer | School | 10 | 10 |
| SLS | Sales periode 10 | Boek Sales H5 t/m 10 | 7 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Presentatie (duo) | Cijfer | School | 10 | 10 |
| SV | Salesvaardigheden voorbereiding P10 | | 8 | P4-K2 (profieldeel) | Opdracht voorwaardelijk ontwikkelingsgericht (VE) | O/V/G | School | 10 | |
| P11 Beroepsgerichte vakken profieldeel Ij 3 | | | Code: E4ABV11-OAB3 | | | Schaal: geen | | | |
| SKILLS | Projectmatig werken | Reader projectmatig werken | 1 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | Opdrachten | Cijfer | School | 11 | |
| P12 Beroepsgerichtspraktijkvorming profieldeel Ij 3 | | | Code: E4ABPV12-OAB3 | | | Schaal: geen | | | |
| BPV | Opdrachten tijdlijn BPVA3 | Opbrengst: tijdlijn afgerond, alles ingeleverd, beoordelingsformulieren voldoende, evaluatiescan | 1 | P4-K1 / P4-K2 (profieldeel) | BPV-opdrachten | O/V | Bedrijf | 12 | |