

## Vak: Sollicitatietraining

credits: 1

|                     |                      |                   |                                         |
|---------------------|----------------------|-------------------|-----------------------------------------|
| <b>Vakcode</b>      | CEVB19JCASOL         | <b>Werkvormen</b> | Individueel                             |
| <b>Naam</b>         | Sollicitatietraining |                   | Opdracht                                |
| <b>Studiejaar</b>   | 2020-2021            |                   | Werkcollege                             |
| <b>ECTS credits</b> | 1                    | <b>Toetsen</b>    | Business Performance - Overige toetsing |
| <b>Taal</b>         | Nederlands           |                   | BCN - Overige toetsing                  |
| <b>Coördinator</b>  | M. Bulten            |                   | CMV - Overige toetsing                  |
|                     |                      |                   | Reflectieverslag - Overige toetsing     |

### Leeruitkomsten

#### Opleidingscompetenties:

- KOERS BEPALEN; De CE'er zet de commerciële koers uit. Dit doet hij op basis van zijn visie, de kansen die hij in de markt ziet en het duurzame concurrentievoordeel van de organisatie waarin hij werkzaam is. Omdat hij niet in een vacuüm werkt is de CE'er een bruggenbouwer die zowel kennis als mensen verbindt.
- WAARDE CREËREN ; De CE'er geeft invulling aan de commerciële koers door duurzame waarde te creëren voor zowel de klant, de organisatie en de maatschappij. Dit doet hij op basis van analyse van data en onderzoek, gericht op het meten van het daadwerkelijk gedrag van de klant. Hij weet deze analyse te vertalen naar een aanpak.

#### 21th-century skills:

- Creativiteit
- Initiatief
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid

#### Leeruitkomsten:

De student kan:

- een voldoende sollicitatiebrief en cv schrijven, gericht op het succesvol solliciteren op een stagevacature in het toekomstige werkveld;
- een voldoende sollicitatiegesprek voeren volgens de zakelijke omgangsvormen, gericht op het succesvol solliciteren op een stagevacature in het toekomstige werkveld;
- zichzelf presenteren volgens de zakelijke omgangsvormen, gericht op het succesvol solliciteren op een stagevacature in het toekomstige werkveld.

### Inhoud

#### Niveau:

Verdiepend

#### Inhoud:

Leren solliciteren voor de stage in blok 7/8.

#### Lesmateriaal:

- BCN: Syllabus Lesmateriaal BCN Schriftelijk solliciteren, te vinden op Blackboard onder Personal Development, hoofdfase CE, periode 1 (PD5).
- CMV: Gramsbergen en Van der Molen, Gesprekken in organisaties, H.5 en H.6
- Syllabus Studentmateriaal CMV deel Sollicitatietraining, te vinden op Blackboard onder Personal Development, hoofdfase CE, periode 1 (PD5).
- BPF: Collegestof, en Studentmateriaal BPF, te vinden op Blackboard onder Personal Development , hoofdfase CE, periode 1 (PD5).

### Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major JCA

### School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management

share your talent. move the world.