

Vak: Personal Development 7

credits: 3

Vakcode	CEVB17PD7	Werkvormen	Individueel
Naam	Personal Development 7	Toetsen	Personal Development 7 - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		
ECTS credits	3		
Taal	Nederlands		
Coördinator	J.K. Hoekstra		

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.
- **BUSINESS DEVELOPMENT;** De CE'er ontwerpt in co-creatie met stakeholders onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen voor de optimalisatie van waarde voor alle relevante stakeholders. Hij anticipeert op en/of initieert veranderingen en verkrijgt draagvlak van de stakeholders gedurende het ontwikkelproces.
- **REALISEREN;** De CE'er realiseert vanuit het ontwikkelde concept een duurzaam commercieel (deel)product of dienst voor bestaande- en potentiële stakeholders. De CE'er draagt creatieve oplossingen aan, faciliteert (onderdelen van) het uitvoeringsproces toont doorzettingsvermogen en neemt (financiële) verantwoordelijkheid om samen met interne- en externe partijen tot het gewenste commerciële resultaat te komen. Tijdens de realisatie draagt hij zorg voor het commitment van stakeholders.

21st-century skills:

- Initiatief
- Commercieel bewustzijn
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student kan:

- reflecteren op zijn persoonlijke en professionele ontwikkeling;
- rapporteren over de voortgang van zijn activiteiten en (interculturele) ervaringen.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Student voert tijdens zijn stage twee keer een 360 graden feedback uit en schrijft hierover een kritische reflectie
De student brengt via een tweewekelijkse blog zijn docent-begeleider op de hoogte van zijn stage (activiteiten)

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: [Hanze.nl/CE_of](https://hanze.nl/CE_of) [Hanze.nl/JCA](https://hanze.nl/JCA) of de blackboard course.

Instapvoorwaarden:

65 EC uit jaar 1 + blok 5 en blok 6

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Johan Cruyff Academy
Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management
Commerciële Economie Major Marketing and Communication (MCM)
Commerciële Economie Major Digital Marketing (DIM)

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

share your talent. move the world.