

Vak: Domein Professionele en persoonlijke groei 10

credits: 5

Vakcode	CEVB23PPG10	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Professionele en persoonlijke groei 10	Toetsen	BCN 10 / schrijfdossier 2 - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Innovatie 10 - Overige toetsing
ECTS credits	5		PPG-skills 10 / reflecteren 1 - Overige toetsing
Taal	Nederlands		
Coördinator	M. Bulten		

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:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

PPG:

De student kan:

- helder denken door bewust te observeren, ordenen, oordelen en overdenken.
- vaagheden in andermans denken en in het eigen denken herkennen en identificeren.
- het verschil tussen een stelling en een argument laten zien d.m.v. het opstellen van een argumentenladder (ordenen).
- op basis van een argumentenkaart een keuze maken (oordelen).
- denkfouten en drogredeningen herkennen en eigen redeningen hierop controleren (overdenken).
- keuzes verantwoorden m.b.v. deugdelijke argumenten.
- de Denkhoeden van De Bono benoemen.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Gedachtenkracht: Helder denken en denkhoeden van De Bono

Hoe denk jij? In deze module leer je om te denken in stapjes. We gebruiken hiervoor twee methodes. De eerste is het denken in stappen van de argumentenfabriek. De tweede methode die je (aan) leert zijn de denkhoeden van De Bono. Aan het eind van de module ben je je ervan bewust dat denken best ingewikkeld is, maar heb je ook de tools en skills om je denkproces vorm te geven.

Studiemateriaal:

Wordt tijdens deze module meegedeeld.

- de Denkhoeiden van De Bono toepassen op een gegeven casus.
- reflecteren op zijn eigen denkvaardigheden.

Innovatie:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om innovatieve denkvaardigheden en -strategieën toe te passen binnen commerciële economie. De student kan innovatieve ideeën genereren, marktkansen identificeren, innovatieprojecten plannen en implementeren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om bij te dragen aan het bevorderen van innovatie, het creëren van concurrentievoordeel en het stimuleren van groei binnen commerciële organisaties binnen commerciële economie.

Schrijfdossier:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om effectieve schrijfvaardigheden toe te passen binnen commerciële economie. De student kan heldere en overtuigende zakelijke teksten schrijven, de juiste schrijfstijl en toon hanteren en communicatiedoelen bereiken door middel van schriftelijke communicatie. Deze vaardigheden stellen de student in staat om effectief te communiceren in zakelijke contexten, professionele teksten te produceren en bij te dragen aan effectieve interne en externe communicatie binnen commerciële economie.

Opgenomen in opleiding(en)

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.

De ECTS onderwijscatalogus van de Hanzehogeschool Groningen wordt met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Het is echter mogelijk dat de inhoud van de catalogus -en de daarin vervatte informatie- verouderd, incompleet of onjuist is. Aan de inhoud van de catalogus kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.