

Vak: Domein Professionele en persoonlijke groei 12

credits: 5

Vakcode	CEVB23PPG12	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Professionele en persoonlijke groei 12	Toetsen	Engels 12 / business meeting & report writing - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		PPG skills 12 / managementvaardigheden 2 - Overige toetsing
ECTS credits	5		
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:

Managementvaardigheden:

De student:

- kent en herkent zijn eigen communicatiestijl en die van zijn gesprekspartner en kan hierin bewust schakelen.
- laat gedurende het gehele project professionele vaardigheden zien.
- leest en presenteert een managementboek in relatie tot de leerdoelen en benoemt de meerwaarde.
- reflecteert op zijn leerdoelen op het gebied van managementvaardigheden en persoonlijk leiderschap.

Business meeting & report:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om effectieve zakelijke vergaderingen te leiden, duidelijke en

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Bij Managementvaardigheden II pas je alle praktische en theoretische kennis en inzichten toe, met betrekking tot communicatieve- en managementvaardigheden. In dit blok besteden wij aandacht aan en oefenen we met de verschillende communicatiestijlen tijdens een gesprek. Daarnaast verwachten wij professioneel gedrag dat hoort bij een professional en wat dus gewaardeerd wordt in het bedrijfsleven. Als onderdeel voor je persoonlijke en/of professionele ontwikkeling lees en presenteert je een managementboek. Je rondt af met een individueel reflectieverslag.

Studiemateriaal:

Wordt tijdens het vak meegedeeld.

overtuigende zakelijke rapporten te schrijven en informatie op een professionele manier te presenteren. De student kan zakelijke vergaderingen plannen, voorbereiden en leiden, relevante informatie verzamelen en analyseren voor zakelijke rapporten, en rapporten schrijven en presenteren die voldoen aan de professionele normen. Deze vaardigheden stellen de student in staat om effectief te communiceren en te rapporteren in zakelijke omgevingen, bij te dragen aan het nemen van beslissingen en het bereiken van doelstellingen binnen commerciële organisaties.

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.