

Vak: Domein Professionele en persoonlijke groei 6

credits: 5

Vakcode	CEVB23PPG6	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Professionele en persoonlijke groei 6	Toetsen	BCN 6 / schrijfdossier - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Commerciële accountability 6 / business decisions - Computer, organisatie
ECTS credits	5		ToetsCentrum
Taal	Nederlands		PPG-skills 6 / op weg naar de stage 2 -
Coördinator	M. Bulten		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.
- **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:

- vertoont eigenaarschap bij het vinden van een stageplek.
- koppelt hieraan drie leerdoelen.
- kan de voortgang hiervan onderbouwd toelichten.
- kan terugblikken op het stage-vindproces.

Business decisions

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om effectieve zakelijke beslissingen te nemen binnen commerciële economie. De student kan relevante gegevens analyseren, besluitvormingsmodellen toepassen en weloverwogen beslissingen

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Tijdens blok 5 heb je je stageportfolio opgebouwd, bestaande uit:

- Pitch
- Motivatiebrief
- CV
- LinkedIn-profiel (optioneel).

In blok 6 ga je jezelf verkopen, en daarom gaan we oefenen met sollicitatiegesprekken met echte recruiters uit het bedrijfsleven. Verder denk je er goed over na hoe jij je eerste stageweek tot een succes gaat maken. Jouw aanpak pitch je aan de hand van een zelfgemaakt voorwerp.

Studiemateriaal:

Edubook (Edumundo)

nemen om bedrijfsdoelstellingen te behalen. Deze vaardigheden stellen de student in staat om bij te dragen aan het nemen van strategische beslissingen, het oplossen van zakelijke vraagstukken en het maximaliseren van bedrijfsprestaties 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.