

Vak: Domein Professionele en persoonlijke groei 1

credits: 5

Vakcode	CEVP21PPG1	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Professionele en persoonlijke groei 1	Toetsen	Engels 1 / presentations and pronunciation - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		PPG-skills 1 / samenwerken - 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:

De student kan in teamverband bij een gefingeerde opdrachtgever de tevredenheid achterhalen over een uitgebracht advies.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Als afgestudeerde CE'er ga je later veel samenwerken. In informele en formele settings: een accountmanager vormt een duo met zijn binnendienstcollega. In een klantenteam met online en offline specialisten werk je samen, zelfs vaak met de klant, om het beste resultaat uit campagnes te halen. Ook tijdens de opleiding ga je zeer veel samenwerken in projectteams. En dat vraagt om vaardigheden. Samenwerken is een samenspel van waarnemen en verbale en non-verbale communicatie. We besteden dit blok onder andere aandacht aan:

- contact maken
- waarnemen
- basisgespreksvaardigheden
- feedback geven.

Het doel is om prettig te kunnen samenwerken en de gestelde doelen te bereiken. Hieraan wordt aandacht besteed tijdens vier trainingen van twee uur en tijdens twee teamontwikkelingsbijeenkomsten (per projectgroep met de PPG-coach.)

De afronding van dit blok is een groepsassessment, waarbij je wordt beoordeeld op jouw basisgespreksvaardigheden.

Studiemateriaal:

Edubook (Edumundo)

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

