

Vak: Domein Professionele en persoonlijke groei 2

credits: 5

Vakcode	CEVP21PPG2	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Professionele en persoonlijke groei 2	Toetsen	Engels 2 / marketing idiom and grammar - Schriftelijk, organisatie ToetsCentrum
Studiejaar	2023-2024		PPG-skills 2 / interviewen en presenteren - 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:

PPG:

De student kan in teamverband bij een gefingeerde opdrachtgever een overtuigende presentatie houden, hierbij een uitgebracht advies toelichten en de tevredenheid over het advies achterhalen.

Engels:

Deze leeruitkomst stelt de student in staat om met vertrouwen te communiceren in het Engels binnen de context van commerciële economie, zowel mondeling als schriftelijk, en draagt bij aan de ontwikkeling van hun professionele en interculturele vaardigheden.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Dit blok staat in het teken van interviewen en presenteren. Ook nu zoeken we weer de aansluiting bij het marketingproject van dit blok. Voor het project moeten jullie iemand uit het bedrijfsleven interviewen. Tijdens de trainingen voor PPG Skills bereiden we je daarop voor. Je leert om een gestructureerd interview op te zetten en oefent verder met de zes basisgespreksvaardigheden uit blok 1, want die zijn ook hier zeer goed te gebruiken. Verder gaan we dit blok in op presenteren. We vertellen je over de basisprincipes en ook ga je zelf ervaren hoe het is om voor een groep te staan en een presentatie te verzorgen. Tijdens dit blok zijn er twee teamontwikkelingsbijeenkomsten (supervisie) waarin je per projectgroep met je PPG Skills docent in gesprek gaat over de samenwerking/groepsdynamiek en je leerdoelen.

Studiemateriaal:

Edubook (Edumundo)

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.