Vak: Skills portfolio 4 — credits: 5

Vakcode	CELB26SPF4
Naam	Skills portfolio 4
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	S.M. Feenstra
Werkvormen	Individueel
Toetsen	Skills portfolio 4 - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Leeruitkomsten:
Tijdens het vak Professionele Identiteit (PI) en Communicatieve Management Vaardigheden (CMV) werken we aan skills portfolio. Het skillsportfolio in semester 1 is gericht op de CE competenties: koers bepalen, waarde creëren en realiseren. Daarnaast werken we aan generieke, commerciele en verander skills die een CE'er nodig heeft in het werkveld.

De leeruitkomsten van het PI portfolio zijn:

- **Gericht een commerciële skill kiezen en onderbouwen**
  De student analyseert de eigen werkcontext en kiest een relevante commerciële skill binnen de HBO CE-competenties die bijdraagt aan zowel organisatiebelang als persoonlijke ontwikkeling.
- **Een praktijkinterventie ontwerpen met aantoonbare impact**
  De student ontwerpt een haalbare en doelgerichte interventie (bijv. organisatie event, training, opzetten campagne, salesactie, procesverbetering) die gericht is op het versterken van de gekozen skill in de beroepspraktijk.
- **Professioneel handelen in een commerciële werkomgeving**
  De student voert de interventie zelfstandig en planmatig uit, toont eigenaarschap en stemt af met relevante stakeholders op de werkplek.
- **Reflecteren op eigen handelen en professionele groei**
  De student reflecteert kritisch op het eigen handelen, de ingezette skill en het bereikte effect, en verbindt deze inzichten aan de eigen professionele identiteit als commercieel professional.
- **Ontwikkelpunten formuleren voor verdere loopbaanontwikkeling**
  De student formuleert concrete leer- en ontwikkelpunten voor de verdere studie en professionele loopbaan binnen het commerciële domein.

Inhoud

Inhoud:
Tijdens het maken van het skills portfolio van semester 4 werken studenten aan hun professionele identiteit door echt impact te maken op het werk. De student kiest één commerciële skill die belangrijk is binnen de eigen functie en ontwikkeling en voor de organisatie waar de student werkt. Deze skill gaat de student inzetten en verbeteren door een praktijkopdracht binnen de eigen organisatie uit te voeren, zoals het organiseren van een event, het uitvoeren van een sales- of marketingactie of het geven van een interne training. Dit moet een opdracht zijn waarmee de student de vaardigheid voldoende in kan zetten en kan aantonen wat hierin het leereffect is geweest. De organisatie waar de student werkt moet hier ook baat bij hebben.

De focus ligt op leren door doen. De student gaat binnen zijn vakgebied actief aan de slag om de vaardigheid te verbeteren. De student maakt een plan van aanpak, voert uit, legt dit vast, verzamelt feedback en reflecteert op de aanpak en wat de resultaten zeggen over de eigen rol als commercieel professional. De student legt dit vast in een portfolio waarin de ontwikkeling, keuzes en groei centraal staan.

Studiemateriaal:
Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)
Commerciële Economie Duaal

School(s)
Ondernemen, Communicatie & Marketing

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.