

Bijlage 4

Beschrijving van het onderwijs

Commerciële Economie 2023-2024

(H9 uit de Onderwijs- en examenregeling voor Bacheloropleidingen)

Inhoud

➤ 9	Beschrijving van het onderwijs (de cursusbeschrijvingen)	3
	Samenstelling propedeutische fase (voltijd)	3
	Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd)	5
	Samenstelling Talent Academy	8
9.1	<i>Cursussen van de propedeuse</i>	9
	A-cluster	9
	B-cluster	27
9.2	<i>Cursussen van de postpropedeuse</i>	41
	C-Cluster	41
	D-Cluster	58
	E-Cluster	73
	G-Cluster	89
	H-Cluster	97
9.3	<i>Minoren van de opleiding</i>	106
	Minor Neuromarketing in Customer Experience	106
	Minor Digital Marketing	112
	Minor Evenementenmanagement	117
	Minor Sales & Key-account management	122
9.4	<i>Afstudeerrichting Innovation</i>	129
	9.4.1. Samenstelling propedeutische fase (voltijd) – Innovation	129
	9.4.2. Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd) – Innovation	130
	9.4.3. Onderwijseenheden van de propedeuse Innovation	131
	9.4.4. Onderwijseenheden van de postpropedeuse – Innovation	157
9.5	<i>Honours-, talent- en schakelprogramma's</i>	176
	9.5.1 Honoursprogramma's	176
	9.5.2 Talentprogramma's	202
	9.5.3 Schakelprogramma's	202
9.6	<i>Deeltijdse en/ of duale inrichtingsvorm</i>	202
	9.6.1 Deeltijdse inrichtingsvorm	202
9.7	<i>Trajecten met bijzondere eigenschap</i>	202
	9.7.1 Versneld traject	202
	9.7.2 Verkort traject	202
	9.7.3 Verkort traject van associate degree naar bachelorgraad	202
	9.7.4 Traject voor topsporters	202
	9.7.5 D-stroom	202
	9.7.6 Gecombineerd traject	202
	9.7.7 Overig traject met bijzondere eigenschap	202

9 Beschrijving van het onderwijs (de cursusbeschrijvingen)

In hoofdstuk 9 (H9) is het onderwijs van jouw opleiding beschreven in de vorm van een curriculumoverzicht en beschrijving van de cursussen, te beginnen bij de cursussen van de propedeuse, daarna die van de postpropedeuse, waarbij ook is aangegeven of er sprake is van keuze cursussen, en tot slot die van de minoren. Daarna zijn de cursussen beschreven van de extra programma's.

Samenstelling propedeutische fase (voltijd)

Alleen voor studenten gestart per 1 september 2023

Voltijd	A-cluster	B-cluster
Propedeuse Niveau 1 60 stp	Welcome on Board 5 studiepunten	New Business Management 10 studiepunten
	Marketing A 5 studiepunten	Data Analyse 5 studiepunten
	Sales A 5 studiepunten	Marketing Sales Campagne 10 studiepunten
	Marketing B: de praktijk 5 studiepunten	Trendwatching 5 studiepunten
	Sales B: de praktijk 5 studiepunten	
	International Marketing and Sales in practice 5 studiepunten	

Alleen voor studenten gestart per 1 september 2018 of later

Voltijd	A-cluster	B-cluster
Propedeuse Niveau 1 60 stp	Commercieel Fundament 1 2,5 studiepunten	Commercieel Fundament 3 2,5 studiepunten
	Commercieel Fundament 2 5 studiepunten	De Klantadviseur 2,5 studiepunten
	Basic Finance for Commerce 2,5 studiepunten	Inside Sales Specialist 5 studiepunten
	Basic Business English 2,5 studiepunten	Internationale Oriëntatie 2 2,5 studiepunten
	Sales Basis 2,5 studiepunten	Junior Area Manager 5 studiepunten
	Klantportfolio Analist 5 studiepunten	Business & Taal Duits 2 * 2,5 studiepunten
	Internationale Oriëntatie 1 2,5 studiepunten	Business & Taal Spaans 2 * 2,5 studiepunten
	Business & Taal Duits 1* 2,5 studiepunten	Junior Online Marketeer 2 5 studiepunten

	Business & Taal Spaans 1* 2,5 studiepunten	Trendwatcher & Device Expert 5 studiepunten
	Junior Online Marketeer 1 5 studiepunten	

* Een student kiest bij aanvang van de opleiding voor Spaans of Duits

Alleen voor studenten gestart vóór 1 september 2018

Voltijd	A-cluster	B-cluster
Propedeuse Niveau 1 60 stp	Marketing 1 en 2 5 studiepunten	Marketing 3 en 4 5 studiepunten
	Marketingcommunicatie 1 2,5 studiepunten	Marketingcommunicatie 2 2,5 studiepunten
	Online Business 2,5 studiepunten	Bedrijf & Omgeving 1: Internationale Economie 2,5 studiepunten
	Business & Onderzoek 1: Bedrijfseconomie 2,5 studiepunten	Bedrijf & Omgeving 2: Onderzoek 2 2,5 studiepunten
	Business & Onderzoek 2: Onderzoek 2,5 studiepunten	Bedrijf & Omgeving 3: Organisatie, personeel, management & ethiek 2,5 studiepunten
	Algemene Economie 5 studiepunten	Sales 1 Inleiding Sales en klantportfoliomanagement 7,5 studiepunten
	Taal en Cultuur Nederlands 1 en 2 2,5 studiepunten	Taal en Cultuur Nederlands 3 en 4 2,5 studiepunten
	Taal en Cultuur Engels 1 en 2 2,5 studiepunten	Taal en Cultuur Engels 3 en 4 2,5 studiepunten
	Taal en Cultuur Duits 1 en 2 2,5 studiepunten	Taal en Cultuur Duits 3 en 4 2,5 studiepunten
	Studentbegeleiding 2,5 studiepunten	Integrale Toets 1 Proeve van Bekwaamheid

Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd)

Alleen voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2022

Voltijd			stp
Jaar 2	C-cluster (niveau 2)	D-cluster (niveau 2)	60
60 stp	Account management 12,5 studiepunten	Export management 12,5 studiepunten	
	Customer Experience 12,5 studiepunten	Online Ondernemer 12,5 studiepunten	
	Inkopen vanuit een marketingrol 2,5 studiepunten	Sales ontmoet Inkoop 2,5 studiepunten	
	Vrije ruimte 5 studiepunten		
Jaar 3	E-cluster (niveau 2)	F-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Stage Nederland/Stage Buitenland Sales* of Stage Nederland/Stage Buitenland Marketing * Stage Nederland/Stage Buitenland IMS (tot sept 2023) * 30 studiepunten	Minor 30 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster (niveau 2 of 3)	H-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Afstudeerjaar – Sales ** of Afstudeerjaar – Marketing ** Afstudeerjaar – IMS (tot sept. 2023)** 25 studiepunten	Afstudeerstage – Sales ** of Afstudeerstage – Marketing ** Afstudeerjaar – IMS (tot sept. 2023) ** 25 studiepunten	
	Business English Speaking Advanced 5 studiepunten	Vrije ruimte 5 studiepunten	

* Een student kiest voor aanvang van het derde jaar voor Sales of Marketing (IMS is per februari 2023 geen keuzemogelijkheid meer).

**Een student kiest voor aanvang van het vierde jaar voor Sales of Marketing (IMS is per februari 2023 geen keuzemogelijkheid meer).

Alleen voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2019

Voltijd			stp
Jaar 2	C-cluster (niveau 2)	D-cluster (niveau 2)	60
60 stp	Account management 12,5 studiepunten	Export management 12,5 studiepunten	
	Customer Experience 12,5 studiepunten	Online Ondernemer 12,5 studiepunten	
	Inkopen vanuit een marketingrol * 2,5 studiepunten	Sales ontmoet Inkoop * 2,5 studiepunten	
	Vrije ruimte 5 studiepunten		
	Business & Taal Spaans 3* 2,5 studiepunten	Business & Taal Spaans 4 * 2,5 studiepunten	
	Business & Taal Duits 3 * 2,5 studiepunten	Business & Taal Duits 4 * 2,5 studiepunten	
Jaar 3	E-cluster (niveau 2)	F-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Stage Nederland/Stage Buitenland IMS** of Stage Nederland/Stage Buitenland Sales** of Stage Nederland /Stage Buitenland Marketing** 30 studiepunten	Minor 30 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster (niveau 2 of 3)	H-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Afstudeerjaar IMS*** of Afstudeerjaar Sales*** of Afstudeerjaar Marketing*** 25 studiepunten	Afstudeerstage IMS*** of Afstudeerstage Sales*** of Afstudeerstage Marketing *** 25 studiepunten	
	Business English Speaking Advanced 5 studiepunten	Vrije ruimte 5 studiepunten	

* Een student kiest voor aanvang van de hoofdfase voor Spaans, Duits of Inkoop.

** Een student kiest voor aanvang van het derde jaar voor IMS, Sales of Marketing.

***Een student kiest voor aanvang van het vierde jaar voor IMS, Sales of Marketing.

Voor studenten gestart in de hoofdfase vóór 1 september 2019

Voltijd			stp
Jaar 2*	C-cluster (niveau 2)	D-cluster (niveau 2)	60
60 stp	Sales 2: Buitendienst 7,5 studiepunten	Marktonderzoek 7,5 studiepunten	
	Sales 3: Accountmanagement 7,5 studiepunten	Online Marketingplan 7,5 studiepunten	
	Exportmanagement 7,5 studiepunten	Operationeel Marketingplan 7,5 studiepunten	
	Taal & cultuur Nederlands 5 en 6 2,5 studiepunten	Taal & cultuur 4 Nederlands 7 en 8 2,5 studiepunten	
	Taal & cultuur Engels 5 en 6 2,5 studiepunten	Taal & cultuur Engels 7 en 8 2,5 studiepunten	
	Taal & cultuur Duits 5 en 6 2,5 studiepunten	Taal & cultuur Duits 7 en 8 2,5 studiepunten ¹	
Jaar 3	E-cluster (niveau 2)	F-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Stage Nederland of Stage Buitenland 30 studiepunten	Strategie 15 studiepunten	
		Commercieel Beleidsplan 10 studiepunten	
		Salesvaardigheden: internationaal onderhandelen 5 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster (niveau 2 of 3)	H-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Minor 30 studiepunten	Afstudeeropdracht 30 studiepunten	

of

Jaar 3	E-cluster (niveau 2)	F-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Stage Nederland of Stage Buitenland 30 studiepunten	Minor 30 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster (niveau 2 of 3)	H-cluster (niveau 3)	60
60 stp	Vrije ruimte 5 studiepunten	Afstudeerstage IMS** of Afstudeerstage Sales** of Afstudeerstage – Marketing** 30 studiepunten	
	Afstudeerjaar IMS** of Afstudeerjaar Sales** of Afstudeerjaar Marketing** 25 studiepunten		

*Het onderwijs van het tweede jaar (C- en D-cluster) wordt per 2019-2020 niet meer aangeboden. Voor de beschrijving van het onderwijs van het tweede jaar wordt verwezen naar deel 3 van het Opleidingsstatuut 2018-2019.

Samenstelling Talent Academy

Jaar 1 (vindt plaats in het 2^e/3^e studiejaar)

Trimester 1	Trimester 2	Trimester 3
Keuze A: Honours Applied Business Research – 5 stp.	Keuze A: Honours Communication, Uncertainty and Complexity – 5 stp.	Keuze A: Honours Innoveren in de Praktijk - 5 stp.
Keuze B: Honours Business Data Analytics - 5 stp.	Keuze B: Honours Acting, Uncertainty and Complexity – 5 stp.	Keuze B (nieuwe OWE): Honours Mens en Organisatie – 5 stp.

Jaar 2 (vindt plaats in het 3^e/4^e studiejaar)

G-cluster	H-cluster
Honours Academic Skills - 7,5 stp. <i>of</i> Honours Professional Skills I - 7,5 stp.	Honours Afstudeerpaper - 7,5 stp. <i>of</i> Honours Professional Skills II - 7,5 stp.

9.1 Cursussen van de propedeuse

A-cluster

Welcome on Board

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Welcome on Board	
Naam cursus lang Engelstalig	Welcome on Board	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Welcome on Board	
Naam cursus kort Engelstalig	Welcome on Board	
Code cursus OSIRIS	WELONB01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P1A of P1N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	56
	Uren voorbereiding/zelfstudie	84
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen 1</u> Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><u>Waarde creëren 1</u> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus WOB maak je kennis met de klas, de opleiding en de vakgebieden marketing en sales. Onderzoek, Commercieel rekenen en Communicatie zijn hierbij geïntegreerde leerlijnen. Teambuilding (skill Samenwerken) is een belangrijk onderdeel van deze cursus.</p> <p>Je gaat in groepsverband aan de hand van een bedrijfsscan de waardepropositie van een bedrijf onderzoeken. Dit resulteert in een</p>

	advies aan het bedrijf. Hierbij wordt nadrukkelijk aandacht besteed aan het thema duurzaamheid. De student stelt een individueel portfolio samen waarin in ieder geval een bedrijfsscan, het advies en een individuele reflectie op de skills zijn opgenomen.
Samenhang	De cursus WOB is een eerste kennismaking met de vakgebieden marketing en sales. Het vormt de basis voor de overige cursussen van de propedeuse. Er worden diagnostische toetsen van Engels en Communicatie afgenomen. De uitslag van deze toetsen bepaalt welke online lessen Engels en Communicatie de student moet gaan volgen om bij de start van periode 2 het gewenste startniveau te beheersen. Verder worden er gedurende de hele eerste periode individuele STC-gesprekken met studenten gehouden en is er in OW 1.6 nog een groepsbijeenkomst van STC.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiedag • Teambuildingsmiddag • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Veldonderzoek • Werkcolleges • Feedback colleges • Coachingscolleges in de vorm van tutormomenten • Dragons den
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Studiemeister (Platform Noordhoff) Een aantal hoofdstukken uit de onderstaande boeken (de boeken hoeven niet te worden aangeschaft, je schaft een aantal hoofdstukken aan in de les in het platform):</p> <p>Verhage, B. en Visser, M. (2022) <i>Grondslagen van de marketing</i>, 10^e editie, Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001268695 of ebook: ISBN 9789001268718</p> <p>Boek: Renkema, R. (2023) <i>Inleiding Sales, een introductie in een veelzijdig vakgebied</i>, 3e druk, Uitgeverij Boom, ISBN 9789024452163 of ebook: ISBN 9789024452170 (reeds in je bezit)</p> <p>Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau. I</i>. ISBN 9789001749941 of E-ISBN 9789001749958</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	Studiemeister (Platform Noordhoff)
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Koers/kansen

	<ul style="list-style-type: none"> • Proces/werkwijze Waarde creëren: <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Werkwijze/proces • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	WOB portfolio
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Individueel portfolio
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P1A of P1N
Herkansing	P1A of P1N
Duur tentamen	nvt
Toegestane hulpmiddelen	nvt
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Nabespreking en inzage	Op afspraak
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	N.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	N.v.t.

Marketing A

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Marketing A	
Naam cursus lang Engelstalig	Marketing A	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Marketing A	
Naam cursus kort Engelstalig	Marketing A	
Code cursus OSIRIS	MARKTA01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P1A of P1N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	31
	Uren voorbereiding/zelfstudie	109
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p>Koers bepalen 1 Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>Realiseren 1 Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Marketing I maak je kennis met (online) marketing waarbij de focus ligt op het begin van de online marketingfunnel (6B's): acquisitie, het bereiken van je doelgroep(en). Communicatie en onderzoek zijn hierbij geïntegreerde leerlijnen.</p> <p>Je krijgt de basistheorie over (online) marketing. In groepsverband ga je aan de slag met social media trends en ontwikkelingen, het doen van concurrentieonderzoek en het maken van een doelgroepanalyse om vervolgens individueel de koers te bepalen voor een gegeven bedrijf. Dit doe je aan de hand van een onderbouwd acquisitieplan. In dit plan ga je naast het uitzetten van de koers ook content creëren om zowel huidige klanten (middels e-mailmarketing) als nieuwe klanten (middels social media content) aan te spreken en aan te trekken.</p>

Samenhang	De cursus Marketing I bouwt voort op de eerste drie weken van de Propedeuse: de cursus Welcome on Board. In die cursus heb je kennis gemaakt met een inleiding in het marketingvakgebied. Hier pakken we in de cursus Marketing I op door, door daadwerkelijk aan de slag te gaan met o.a. de marketingmix en het in kaart brengen van doelgroepen en concurrenten. De cursus bereidt voor op de marketingmodules die verder in de Propedeuse nog worden aangeboden. In verdere cursussen gaan we ook meer verdiepen in online marketing en e-commerce en daarom komt in deze cursus, Marketing I, de basistheorie aan bod.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximumaantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Werkcolleges a.d.h.v. casuïstiek en coaching • Feedback colleges (zowel door student als docent)
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Studiemeester (Platform Noordhoff) Een aantal hoofdstukken uit de onderstaande boeken (de boeken hoeven niet te worden aangeschaft, je schaft een aantal hoofdstukken aan in de les in het platform):</p> <p>Verhage, B. en Visser, M. (2022) <i>Grondslagen van de marketing</i>, 10^e editie, Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001268695 of ebook: ISBN 9789001268718</p> <p>Visser, M., & Sikkenga, B. (2021). <i>Basisboek Online Marketing</i>. 4e druk, Groningen: Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001752200</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	Studiemeester (Platform Noordhoff)
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	N.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Koers/kansen • Proces/werkwijze <p>Realiseren 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uitvoering van de werkzaamheden • Proces/werkwijze <p>Skill Communicatie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je schrijft een tekst volgens de geldende tekstconventies die passen bij het doel, de tekstsoort en de doelgroep. • Je presenteert de tekst in correct Nederlands.

	<ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Acquisitieplan
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PROD-F
Tentamentype	(Beroeps)Product fysiek/schriftelijk
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P1A of P1N
Herkansing	P1A of P1N
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Microsoft PowerPoint
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	N.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	N.v.t.

Sales A

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales A	
Naam cursus lang Engelstalig	Sales A	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Sales A	
Naam cursus kort Engelstalig	Sales A	
Code cursus OSIRIS	SALESA08	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P1A of P1N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	49
	Uren voorbereiding/zelfstudie	91
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p>Koers bepalen 1 Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>Business development 1 Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Sales in Praktijk I maak jij je vertrouwd met belangrijke salesbegrippen en het doen van onderzoek. Commercieel rekenen is hierbij een geïntegreerde leerlijn.</p> <p>In de rol van binnendienstmedewerker doe je field- en desk research naar de buyer journey en de waardepropositie van een organisatie. Onderbouwd met berekeningen geef je de organisatie een verbeteradvies. Dit advies weet je op een pakkende wijze aan stakeholders te presenteren.</p>
Samenhang	Deze cursus bouwt voort op de cursus Welcome on Board, waarin je een eerste ervaring hebt opgedaan met salesbegrippen binnen het salesproces, het doen van onderzoek en presenteren. De kennis en

	vaardigheden die je binnen de cursus Sales I opdoet, ga je in de praktijk toepassen in de cursus Cross mediale Campagne.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfsbezoek • Theorocolleges • Werkcolleges
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Renkema, R. (2023) <i>Inleiding Sales, een introductie in een veelzijdig vakgebied</i>, 3e druk, Uitgeverij Boom, ISBN 9789024452163 of ebook: ISBN 9789024452170 (reeds in je bezit)</p> <p>Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau. I</i>. ISBN 9789001749941 of E-ISBN 9789001749958</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Koers/kansen • Proces/werkwijze <p>Business development</p> <ul style="list-style-type: none"> • Product/dienst/proces • Verdienmodel • Proces werkwijze <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline presenteren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline presenteren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Presentatie advies waardepropositie
Naam (deel)tentamen Engelstalig	n.v.t.
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PRES-F
Tentamentype	Mondelinge presentatie
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P1A of P1N
Herkansing	P1A of P1N

Duur tentamen	10 minuten presentatie / 10 minuten feedback
Toegestane hulpmiddelen	Presentatie (free format)
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	n.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Marketing B: de praktijk

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Marketing B: de praktijk	
Naam cursus lang Engelstalig	Marketing B: in practice	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Marketing B: de praktijk	
Naam cursus kort Engelstalig	Marketing B: in practice	
Code cursus OSIRIS	MARKTB01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P2A of P2N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	34
	Uren voorbereiding/zelfstudie	106
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p>Waarde creëren 1 Binnen een eenvoudig commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.</p> <p>Business Development jaar 1 Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Marketing II: de praktijk krijg je een verdieping op e-commerce (uit de cursus Marketing I) waarbij de focus ligt op de marketingfunnel en conversieoptimalisatie.</p> <p>Je gaat in groepsverband tijdens de lesweken aan de slag met een webshopanalyse voor een echte opdrachtgever, waarna je individueel een schriftelijk advies geeft. Tijdens een algemene kick-off geeft de opdrachtgever toelichting over de webshop en krijgt elke groep 1 productcategorie toegewezen. Elke lesweek staat in het teken van de analyse van 1 van de 6 B's uit de marketingfunnel. Je gaat je dus verdiepen in diverse aspecten van de webshop om vervolgens tot een advies te komen voor de opdrachtgever.</p>

Samenhang	Waar je in de cursus Marketing I kennis hebt gemaakt met de basistheorie en begrippen van online marketing, ga je je in de cursus Marketing II: de praktijk meer verdiepen in e-commerce en conversie aan de hand van de online marketingfunnel. Deze cursus bereidt voor op de cursus De Online Ondernemer in jaar 2.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximumaantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Werkcolleges a.d.h.v. casuïstiek en coaching • Feedback colleges (zowel door student als docent)
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau. I</i>. ISBN 9789001749941 of E-ISBN 9789001749958</p> <p>Studiemeester (Platform Noordhoff) Een aantal hoofdstukken uit de onderstaande boeken (de boeken hoeven niet te worden aangeschaft, je schaft een aantal hoofdstukken aan in de les in het platform):</p> <p>Verhage, B. en Visser, M. (2022) <i>Grondslagen van de marketing</i>, 10^e editie, Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001268695 of ebook: ISBN 9789001268718</p> <p>Visser, M., & Sikkenga, B. (2021). <i>Basisboek Online Marketing</i>. 4e druk, Groningen: Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001752200</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	Studiemeester (Platform Noordhoff) ANS
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	N.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Waarde creëren 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Werkwijze/proces <p>Business Development 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Product/dienst/proces • Verdienmodel • Stakeholders • Proces/werkwijze
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Webshopadvies
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	KENN-O

Tentamentype	Kennistentamen online/digitaal via Ans
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P2A of P2N
Herkansing	P3A of P3N
Duur tentamen	120 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Individuele inzage met surveillant

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	N.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	N.v.t.

Sales B: de praktijk

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales B: de praktijk	
Naam cursus lang Engelstalig	Sales B: in practice	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Sales B: de praktijk	
Naam cursus kort Engelstalig	Sales B: in practice	
Code cursus OSIRIS	SALESB01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P2A of P2N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	26
	Uren voorbereiding/zelfstudie	114
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Waarde creëren 1</u> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p><u>Realiseren 1</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Sales B: de Praktijk maak jij je vertrouwd met de basiskennis rondom verkoopgesprekstechnieken. Schriftelijke communicatie is hierbij een geïntegreerde leerlijn.</p> <p>In de rol van binnendienstmedewerker van een case bedrijf word je door een B2B klant gebeld (inbound). Vervolgens bel jij deze klant (outbound) met als doel de klantbehoeften te achterhalen en te komen tot een concreet voorstel. Je vertaalt dit naar een offerte en een begeleidende mail.</p>
Samenhang	Deze cursus bouwt voort op de cursus Welcome on Board, waarin je je eerste klantgesprekken al hebt gevoerd. De kennis en vaardigheden die je binnen de cursus Sales II: de Praktijk opdoet, ga je daadwerkelijk toepassen in de cursus Crossmediale Campagne in periode 4.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen

Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Kick-off college met introductie van het bedrijf • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten oefenen met gesprekstechnieken). • Werkcolleges • TrainTool
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	Renkema, S. (2020), <i>Handboek Commerciële Vaardigheden</i> , 2e druk, Boom Amsterdam ISBN 978-90-5875-789-0 Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau. I</i> . ISBN 9789001749941 of E-ISBN 9789001749958
Verplichte software / verplicht materiaal	TrainTool
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Waarde creëren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Werkwijze/proces <p>Realiseren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uitvoering van de werkzaamheden • Proces/werkwijze <p>Communicatie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tekstconventies • Taalgebruik <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Outbound verkoopgesprek + offerte
Naam (deel)tentamen Engelstalig	n.v.t.
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PORT-F
Tentamentype	Portfolio
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1 voor individueel verkoopgesprek, 1 voor offerte
Tentamenmoment	P2A en P2N
Herkansing	P2A en P2N
Duur tentamen	20 minuten voor individueel verkoopgesprek + 90 minuten voor offerte

Toegestane hulpmiddelen	Documentatie ten behoeve van het verkoopgesprek
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Direct na het mondeling wordt feedback gegeven, indien gewenst wordt het schriftelijke deel van de toets besproken na ontvangst van het cijfer, in overleg met de docent
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	n.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

International Marketing and Sales in practice

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	International Marketing and Sales in practice	
Naam cursus lang Engelstalig	International Marketing and Sales in practice	
Naam cursus kort Nederlandstalig	International Marketing and Sales	
Naam cursus kort Engelstalig	International Marketing and Sales	
Code cursus OSIRIS	INMASA01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P2A of P2N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	38
	Uren voorbereiding/zelfstudie	102
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Niet van toepassing	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	Koers bepalen 1 Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.
	Waarde creëren 1 Binnen een eenvoudig commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.
	Communicatie ENG Je kunt een formele, zakelijk presentatie houden in het Engels op B2-niveau (gebaseerd op het ERK: Europees Referentie Kader Spreken).
Algemene omschrijving	In de cursus International Marketing and Sales in practice ga je een advies uitbrengen aan een bestaand internationaal opererende opdrachtgever over de mate van geschiktheid van een nieuwe buitenlandse markt. Je geeft daarbij ook advies om al dan niet de markt te betreden, en zo ja op welke wijze. Je gaat in duo's onderzoek doen om de benodigde informatie te vergaren om dit advies te onderbouwen, zoals de trends en ontwikkelingen in de betreffende markt. Je werkt op basis van een stappenplan waarin je een planning maakt van de te vergaren informatie en welke bronnen je daarbij gaat

	gebruiken. Elke week zal er in de colleges een thema worden behandeld dat nodig is om je advies voor expansie op te bouwen. Aan het einde van de cursus lever je een adviesrapport op voor expansie naar jouw toegewezen land en houd je hierover een professionele presentatie in het Engels.
Samenhang	Waar je in periode 1 hebt kennisgemaakt met de basistheorie van marketing en sales, ga je in periode 2 in de cursus International Marketing en Sales in Practice aan de slag om deze theorieën toe te passen in een internationale context.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximumaantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecolleges (IC) (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Werkcolleges • Feedback colleges • Praktijkdagen (studenten maken kennis met de markt door het bezoeken van een bedrijf etc.)
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	Hendrickx, M., & Jethu-Ramsodh, R. (2020). <i>Internationaal ondernemen</i> (3e druk). Noordhoff.
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	N.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Koers/kansen • Proces/werkwijze <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Werkwijze/proces <p>Communicatie ENG Spreken B2-niveau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vloeiendheid • Uitspraak/intonatie • Woordenschat • Grammatica • Samenhang <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline presenteren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline presenteren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Expansie advies
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PRES-F
Tentamentype	Presentatie fysiek
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P2A of P2N
Herkansing	P2A of P2N
Duur tentamen	30 minuten
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	N.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	N.v.t.

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	New Business Management	
Naam cursus lang Engelstalig	New Business Management	
Naam cursus kort Nederlandstalig	New Business Management	
Naam cursus kort Engelstalig	New Business Management	
Code cursus OSIRIS	NEBUMA01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P3A of P3N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 10 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	91
	Uren voorbereiding/zelfstudie	189
	Totale studentbelasting (uren)	280
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen</u> Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><u>Waarde creëren</u> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p><u>Business development</u> Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus NBM maak je je zich vertrouwd met de basale kennis van de vakgebieden Marketing en Sales in nationale en/of internationale context. Onderzoek, Commercieel rekenen, Engels en Communicatie zijn hierbij geïntegreerde leerlijnen.</p> <p>Je gaat in groepsverband op zoek naar nieuwe product/marktcombinaties (PMC's) in binnen- of buitenland en je</p>

	<p>creëert een marktbeperkingsplan voor een PMC naar keuze. Dit doe je voor zowel het B2C als B2B kanaal.</p> <p>Dit plan is de onderlegger voor een individueel assessment.</p> <p>Daarnaast schrijf je individueel een Engelstalige managementsamenvatting (onepager).</p> <p>In het assessment wordt gereflecteerd op inhoud en proces in relatie tot de eindkwalificaties.</p>
Samenhang	De cursus NBM bouwt voort op de cursussen Marketing I, Sales I en Internationalisering uit het eerste semester. In deze cursus ligt de focus op de samenhang tussen marketing en sales in een (inter-) nationale context en bereidt voor op de verdiepende onderwijseenheden in jaar 2.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Praktijkdagen (studenten maken kennis met de markt door het bezoeken van een beurs, bedrijf etc.) • Werkcolleges • Co-creatie dagen (studenten komen tot creatieve passende oplossingen in de vorm van een pressure cooker opzet) • Feedback colleges • Coachingscolleges in de vorm van tutormomenten
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Renkema, R. (2023) <i>Inleiding Sales, een introductie in een veelzijdig vakgebied</i>, 3e druk, Uitgeverij Boom, ISBN 9789024452163 of ebook: ISBN 9789024452170 (reeds in je bezit)</p> <p>Hendrickx, M. (2020). <i>Internationaal ondernemen</i>. Groningen: Noordhoff Uitgevers B.V., ISBN-9789001575427 (reeds in je bezit)</p> <p>Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau</i>. I. 8e druk. Uitgeverij: Noordhoff Uitgevers B.V., ISBN 9789001749941 of ebook: 9789001749958 (reeds in je bezit)</p> <p>Studiemeister (Platform Noordhoff) Een aantal hoofdstukken uit de onderstaande boeken (de boeken hoeven niet te worden aangeschaft, je schaft een aantal hoofdstukken aan in de les in het platform):</p> <p>Verhage, B. en Visser, M. (2022) <i>Grondslagen van de marketing</i>, 10^e editie, Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001268695 of ebook: ISBN 9789001268718</p> <p>Visser, M., & Sikkenga, B. (2021). <i>Basisboek Online Marketing</i>. 4e druk, Groningen: Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001752200</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	Studiemeister (Platform Noordhoff)
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering		
Beoordelingscriteria		
TOETS-01	<p>Koers bepalen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Koers/kansen • Proces/werkwijze <p>Waarde creëren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Werkwijze/proces <p>Business development</p> <ul style="list-style-type: none"> • Product/dienst/proces • Verdienmodel • Stakeholders • Proces/werkwijze <p>Skill Communicatie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tekstconventies • Taalgebruik <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. 	
TOETS-02	<p>Communicatie ENG</p> <p>Schrijven B2-niveau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taalbeheersing • Woordenschat • Grammatica • Samenhang • Spelling, interpunctie <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. 	
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	NBM assessment	Engelse one pager
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	GESP-F	PORT-O

Tentamentype	Individueel assessment	Portfolio met daarin verschillende schriftelijk opdrachten.
Individueel / groep	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	1	1
Tentamenmoment	P3A of P3N	P3A en P3N
Herkansing	P3A of P3N	P3A en P3N
Duur tentamen	20 minuten	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Marktbewerkingsplan	Internet en literatuur
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5
Weging	80%	20%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Op afspraak n.a.v. individueel assessment	Op afspraak

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	N.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	N.v.t.

Data Analyse

1. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Data Analyse
Naam cursus lang Engelstalig	Data Analysis
Naam cursus kort Nederlandstalig	Data Analyse
Naam cursus kort Engelstalig	Data Analysis
Code cursus OSIRIS	DATAMA01
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie
Onderwijsperiode	P3A of P3N
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC
	Aantal klokuren
Contacturen	40
Uren voorbereiding/zelfstudie	100
Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p>Koers bepalen 1 Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>Waarde creëren 1 Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Data Analyse leer je de basisbeginselen van data-analyse in een commerciële B2C context. Verder maak je je vertrouwd met de basis functionaliteiten van Google Analytics en Microsoft Excel.</p> <p>De data komt uit verschillende bronnen, zoals Google Analytics, het CRM, wellicht aangevuld met eigen onderzoek. Je analyseert de data uit de verschillende bronnen en brengt deze met elkaar in verband.</p> <p>Van de gemaakte analyses maak je individueel een slide deck, waarin kansen voor new business gekwantificeerd tot uiting komen en die geschikt is voor bespreking in een managementteam.</p>

Samenhang	De cursus Data Analyse bouwt deels voort op de cursus Marketing II: de praktijk. In die cursus heb je voor het eerst kennis gemaakt met Google Analytics. In de cursus Data Analyse ga je met deze kennis aan de slag en ga je jezelf voor het eerst bekwamen binnen Excel door analyses te maken en conclusies te trekken.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximumaantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Werkcolleges (onder begeleiding en coaching van de docent wordt aan de hoofdopdracht gewerkt).
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Boek: Renkema, R. (2023) <i>Inleiding Sales, een introductie in een veelzijdig vakgebied</i>, 3e druk, Uitgeverij Boom, ISBN 9789024452163 of ebook: ISBN 9789024452170 (reeds in je bezit)</p> <p>Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau. 1</i>. ISBN 9789001749941 of E-ISBN 9789001749958</p> <p>Studiemeester (Platform Noordhoff) Een aantal hoofdstukken uit de onderstaande boeken (de boeken hoeven niet te worden aangeschaft, je schaft een aantal hoofdstukken aan in de les in het platform):</p> <p>Verhage, B. en Visser, M. (2022) <i>Grondslagen van de marketing</i>, 10^e editie, Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001268695 of ebook: ISBN 9789001268718</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Excel • Google Analytics demo account • Studiemeester (Platform Noordhoff)
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	N.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Koers/kansen • Proces/werkwijze <p>Waarde creëren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Werkwijze/proces <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als

	de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	MT data-analyse advies
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PROD-F
Tentamentype	(Beroeps)Product online/digitaal
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P3A of P3N
Herkansing	P3A of P3N
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Microsoft PowerPoint
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Geen
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	N.v.t.

Marketing Sales Campagne

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Marketing Sales Campagne	
Naam cursus lang Engelstalig	Marketing Sales Campaign	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Marketing Sales Campagne	
Naam cursus kort Engelstalig	Marketing Sales Campaign	
Code cursus OSIRIS	MASACA01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P4A of P4N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 10 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	76
	Uren voorbereiding/zelfstudie	204
	Totale studentbelasting (uren)	280
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p>Business development 1 Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>Realiseren 1 Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p>
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Marketing Sales Campagne ga je je meer verdiepen op sales en marketing theorieën en vaardigheden uit de eerdere cursussen van het eerste jaar. Denk aan pitchen, de online marketingfunnel, contentcreatie etc.</p> <p>In deze cursus staan duurzame thema's centraal, waarbij je aan de slag gaat voor echte impactvolle organisaties die duurzaamheid hoog op de agenda hebben staan. In de eerste week gaan deze organisaties</p>

	<p>meer vertellen over hun werkzaamheden en de opdracht voor jullie, waarna je aan de slag gaat met het bedenken en (deels) uitvoeren van een Marketing Sales campagne voor één van de impactvolle organisaties. Hiervoor ga je enerzijds in groepsverband een campagneplan ontwerpen voor B2C klanten. Anderzijds ga je individueel aan de slag met verkoopgesprekken en pitches om leads en B2B bedrijven binnen te halen voor de betreffende organisatie. Hiervoor krijg je een target. Aan het eind van de cursus reflecteer je hierop.</p> <p>Project Brede Welvaart ABC</p> <p>Aan het eind van deze cursus werk je gedurende 3 dagen in multidisciplinaire groepen met studenten van de opleidingen Food&Business, Communicatie, Commerciële Economie (MS en I) en Ondernemerschap en Retail Management aan een Brede Welvaart project. Doel is om in de samenwerking elkaars expertise en perspectief te leren kennen en deze te benutten bij het verkennen van het onderwerp. Hiermee krijg je breder begrip van het thema Brede Welvaart.</p>
Samenhang	<p>De cursus Marketing Sales Campagne bouwt voort op de Sales I, Sales II: de praktijk, Marketing I en Marketing II: de praktijk. Zo heb je o.a. in het eerste half jaar geleerd hoe je moet pitchen en ga je dat nu daadwerkelijk doen voor echte B2B bedrijven. Daarnaast heb je in het eerste half jaar ook content gecreëerd, passend voor bepaalde doelgroepen en kennis meegekregen over (online) marketingtechnieken die je nu gaat toepassen.</p> <p>Deze cursus bereidt voor op de cursus Accountmanagement en Inleiding in Customer Experience in jaar 2.</p>
Deelnameplicht onderwijs	Deelname aan Project Brede Welvaart ABC is verplicht, omdat samenwerking een belangrijk doel is van dit project.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecolleges (korte inleidende hoorcolleges waarin de stof kort wordt besproken. Hierna kunnen studenten aan de slag). • Werkcolleges • Feedback colleges (zowel door student als docent) • Theoriecolleges • Presentatie (pitch) • Praktijkleerplaats • Introductiecollege
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Boek</p> <p>Renkema, S. (2020). <i>Commerciële vaardigheden incl. TrainTool, De basis voor plezier en succes in het commerciële vak</i>, 2e druk, ISBN 9789024436514</p> <p>Sluis, M., & Smal, J. (2021). <i>Commerciële calculaties: rekenen op Nima A-niveau. I</i>. ISBN 9789001749941 of E-ISBN 9789001749958</p> <p>Studiemeester (Platform Noordhoff)</p> <p><u>Literatuur uit de volgende boeken:</u></p>

	Verhage, B. en Visser, M. (2022) <i>Grondslagen van de marketing</i> , 10 ^e editie, Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001268695 of ebook: ISBN 9789001268718
	Visser, M., & Sikkenga, B. (2021). <i>Basisboek Online Marketing</i> . 4e druk, Groningen: Uitgeverij Noordhoff, ISBN 9789001752200
Verplichte software / verplicht materiaal	Studiemeister (Platform Noordhoff)
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t

3. Tentaminering		
TOETS-01	Business development <ul style="list-style-type: none"> • Product/dienst/proces • Verdienmodel • Proces werkwijze Realiseren <ul style="list-style-type: none"> • Uitvoering van de werkzaamheden • Proces/werkwijze <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. 	
TOETS-02	<ul style="list-style-type: none"> • Samenwerken met andere disciplines • Kunnen verplaatsen in anderen • Elkaars kwaliteiten benutten • Bijdragen aan het groepsproduct <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline presenteren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline presenteren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. 	
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Marketing Sales Campagne	Presentatie project Brede Welvaart ABC
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	PORT-O	PRES-F
Tentamentype	Digitaal portfolio	Presentatie Fysiek
Individueel / groep	Individueel	Groep
Aantal examinatoren	2	1
Tentamenmoment	P4A of P4N	P4A of P4N

Herkansing	P4A of P4N	P4A of P4N
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.	N.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5	Vink
Weging	100%	0%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Project Brede Welvaart ABC was voorheen: Proeve van Bekwaamheid.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Cursus Trendwatching

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Trendwatching	
Naam cursus lang Engelstalig	Trendwatching	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Trendwatching	
Naam cursus kort Engelstalig	Trendwatching	
Code cursus OSIRIS	TRENDW01	
Opleiding / doelgroep	Propedeusefase opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P4A of P4N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	53
	Uren voorbereiding/zelfstudie	97
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Waarde creëren 1:</u> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p>
Algemene omschrijving	<p>Je kiest een (internationale) branche en onderzoekt een trend en ontwikkeling t.a.v. duurzaamheid, innovatie en/of digitalisering binnen deze branche. Vervolgens schrijf je op basis van de gevonden informatie individueel een artikel voor een vakblad in die branche.</p> <p>Daarnaast voer je Engelse zakelijke gesprekken, waarbij je gebruikmaakt van 'politeness' en 'softening'. In dit gesprek wordt een gevonden trend en ontwikkelingen in het Engels besproken met een stakeholder.</p> <p>Je levert voor de cursus een portfolio in dat bestaat uit:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Een certificaat Hogeschooltaaltoets Nederlands • Een certificaat Hogeschooltaaltoets Engels • Vakbladartikel Nederlands • Zakelijk gesprek in het Engels (15 minuten) <p>Instaptoets Communicatie NED en ENG: in periode 1 bij de cursus Welcome on Board heb je een instaptoets COM en een instaptoets</p>

	<p>ENG gedaan in Hogeschooltaal. Voor beide geldt dat als je deze toets met een voldoende hebt afgesloten, je via Hogeschooltaal een certificaat ontvangt. Je neemt dit op in het portfolio dat je inlevert in periode 4.</p> <p>Als je nog geen voldoende hebt behaald, kun je de toets tijdens de cursus Trendwatching maken en eventueel herkansen.</p>
Samenhang	Deze cursus bouwt voort op de verkregen kennis en vaardigheden in de cursussen Welcome on Board, Marketing I, Sales II en New Business Management (COM) en Internationalisering (ENG).
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	CO / TR / WC / ZS (Blended learning (kennisclips, , (peer)feedback)
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Hogeschooltaal
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>COM Nederlands</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je schrijft een tekst volgens de geldende tekstconventies (vorm, lay-out, structuur, inhoud en taalgebruik) die passen bij het doel, de tekstsoort en de doelgroep. • Je schrijft een tekst in correct Nederlands op 3F-niveau. (SLO + Hogeschooltaal) <p>COM Engels</p> <p>Gesprek voeren op B2-niveau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vloeiendheid • Uitspraak, intonatie • Grammatica • Woordenschat • Structuur <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Portfolio Trendwatcher
Code (deel)tentamen OSIRIS	Toets 01
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P4A of P4N
Herkansing	P4A of P4N
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	minimaal 5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Nabespreking en inzage	Indien gewenst is een individuele bespreking in overleg met de docent mogelijk.

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	n.v.t.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

9.2 Cursussen van de postpropedeuse

C-Cluster

Accountmanagement

1. Algemene informatie						
Naam cursus lang Nederlandstalig	Accountmanagement					
Naam cursus lang Engelstalig	Accountmanagement					
Naam cursus kort Nederlandstalig	Accountmanagement					
Naam cursus kort Engelstalig	Accountmanagement					
Code cursus	ACCOUN35					
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase					
Onderwijsperiode	P1A en P3A of P1N en P3N.					
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.					
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 12,5 EC					
	Aantal klokuren					
	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>75</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>275</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>350</td> </tr> </tbody> </table>	Contacturen	75	Uren voorbereiding/zelfstudie	275	Totale studentbelasting (uren)
Contacturen	75					
Uren voorbereiding/zelfstudie	275					
Totale studentbelasting (uren)	350					
Ingangseisen	Geen					

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<u>Koers bepalen</u> Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.
	<u>Waarde creëren</u> Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.
	<u>Business development</u> Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.
	<u>Realiseren</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houdt je rekening met de belangen van interne en/of externe stakeholders. Bij het werken aan deze beroepstaken ontwikkelt de student de volgende skills:

	<ul style="list-style-type: none"> • Initiatief • Commercieel bewustzijn • Nieuwsgierigheid • Probleemoplossend vermogen • Aanpassingsvermogen • Communicatie • Kritisch denken • Doorzettingsvermogen
Algemene omschrijving	<p>De cursus accountmanagement gaat uit van een beroepsomgeving waarin de accountmanager op basis van omgevings- en klantanalyse het klantpotentieel bij een klant of suspect bepaalt. Het werkveld wordt betrokken doordat de opdracht tot het schrijven van een accountplan vanuit een bedrijf komt. Het bedrijf geeft ook de klanten of suspects aan die zij onderzocht wil hebben. Het gekozen bedrijf is actief op de Nederlandse markt en is gericht op product verkoop (eventueel incl. diensten). De context is hiermee gemiddeld complex.</p> <p>Op basis van de analyse wordt individueel een accountplan geschreven waarin klantwaarde en doelen centraal staan. De opzet en opbouw van dit accountplan staan van tevoren niet vast, er worden wel richtlijnen gegeven. Het is aan de student om de situatie te overzien en te bepalen wat er moet gebeuren (initiatief).</p> <p>Er wordt ruim aandacht besteed aan het voeren van individuele klantgesprekken. Het accountplan dient daarbij als basis. In het eerste gesprek is het doel dat informatie wordt ingewonnen bij de klant ten behoeve van het optimaliseren van het accountplan. (kritisch denken) Interview- en vraagstellingstechnieken staan hierbij centraal. Dit gesprek wordt formatief getoetst.</p> <p>Het tweede gesprek focust zich op de behoeften inventarisatie bij de klant. Hier komen vooral vraagstelling, omgaan met bezwaren en structuur van een gesprek aan de orde. (aanpassingsvermogen , commercieel bewustzijn, probleemoplossend vermogen en kritisch denken).</p> <p>In het derde gesprek gaat het om de onderhandeling en het sluiten van de deal. Het gesprek wordt vooraf gegaan door een Engelstalige pitch. De gesprekken worden inhoudelijk verwoord in een Engelstalig gespreksverslag (aanpassingsvermogen , commercieel bewustzijn, probleemoplossend vermogen en kritisch denken).</p> <p>Doorlopend vinden individuele reflectiegesprekken plaats over de eigen prestatie en het gehele proces (doorzettingsvermogen).</p> <p>Over het geheel genomen is het van belang dat de student goed onderzoek uitvoert waarbij gebruik wordt gemaakt van meerdere bronnen (desk research en klantgesprekken) en de hoofd- en bijzaken goed van elkaar kan scheiden (Nieuwsgierigheid en communicatie).</p>
Samenhang	<p>De cursus 'Accountmanagement' sluit aan op de sales cursussen uit de propedeuse. Analyse, klantwaarde en gespreksvaardigheden zijn onderwerpen uit het eerste jaar. Deze worden in het 2^e jaar verder verdiept en toegepast.</p>

	Daarnaast heeft 'Accountmanagement' samenhang met de cursus 'Customer Experience' omdat het klantcontact een belangrijk 'touchpoint' is dat bij Customer Experience naar voren komt. Ook heeft de cursus raakvlakken met het onderwerp Exportmanagement. De cursus bereidt voor op de stage en op het aandachtsgebied Sales in het 4 ^e jaar. In het derde jaar is de Sales minor een verdere verdieping en verbreding m.b.t. diverse onderwerpen.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>De cursus bestaat uit vijf opdrachten die op elkaar aansluiten.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Accountplan: op basis van desk- en fieldresearch dient de student een potentiële klant te analyseren en te komen tot het groeipotentieel, doelstellingen en een actieplan hoe deze klant kan worden bewerkt. Gebruikte werkvormen zijn: brainstormsessies, werkcollege en groepsbijeenkomsten/intervisie. 2. Behoeftegesprek: Het accountplan is de basis om met de klant in gesprek te gaan. De student leert hoe hij in het gesprek de daadwerkelijke klantbehoefte kan achterhalen. Werkvormen zijn: (online) rollenspellen, reflectie- en feedbackgesprekken in kleinere groepen. 3. Engelstalige pitch: Voorafgaand aan het laatste gesprek wordt een pitch in het Engels gegeven aan de klant. De student leert in passend Engels op een enthousiasmerende wijze de kernboodschap en klantvoordelen voor de klant weer te geven. Werkvormen zijn: werkcolleges en rollenspellen. 4. Engelstalig gespreksverslag: Na het laatste gesprek schrijft de student een gespreksverslag. Deze dient volledig en overzichtelijk te zijn en dient te worden geschreven in correcte Engelse taal. Werkvormen zijn werkcolleges. 5. Onderhandelingsgesprek: Op basis van gespreks- en onderhandelings technieken leert de student het gesprek tot een succesvol einde te brengen. Werkvormen zijn: (online) rollenspellen, reflectie- en feedbackgesprekken in kleinere groepen.
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Renkema, R. (2023) <i>Inleiding Sales, een introductie in een veelzijdig vakgebied</i>, 3e druk, Uitgeverij Boom, ISBN 9789024452163 of ebook: ISBN 9789024452170 (reeds in je bezit)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renkema, S (2020). Handboek Commerciële Vaardigheden (2^e druk). Boom Uitgevers Amsterdam. ISBN 9789024429370 of E-book ISBN 3009010004296 • Pdf's op Onderwijs Online • Eigen materiaal (Engels en Nederlands)
Verplichte software / verplicht materiaal	www.traintool.com
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering

Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<ul style="list-style-type: none"> • De student heeft oog voor het perspectief en de context van de klanten en heeft inzicht in wat zijn organisatie voor klanten betekent. • Advies is gebaseerd op onderzoek en analyse van markten en klanten en op de toegevoegde waarde die zijn organisatie klanten kan bieden. • De student formuleert marktwerkings-plannen ter optimalisatie van de waarde voor de klanten en de waarde voor zijn organisatie. • De student is in staat om zelfstandig klanten te beheren of verder te ontwikkelen door initiatief te nemen in de benodigde activiteiten die bijdragen aan het beoogde resultaat. • De student is klantgericht, kan goed schriftelijk communiceren met alle stakeholders en werkt binnen gestelde deadlines naar een positief resultaat voor zowel zijn klant als eigen organisatie. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-02	<ul style="list-style-type: none"> • Interpersoonlijke vaardigheden op het gebied van expertise, contact maken en de leiding nemen in een gesprek • Verkrijgen van voldoende begrip van de klantsituatie door vraagtechnieken om daarmee een passend voorstel voor de klant te kunnen maken • Op een overtuigende wijze de voordelen van het product koppelen aan de behoeften van de koper • Uit de weg ruimen van bezwaren of vragen van de koper en initiatief tonen t.a.v. het vervolgtraject • Contact maken, een waardepropositie presenteren en het voorstel samenvatten • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
TOETS-03	<ul style="list-style-type: none"> • De student kan op enthousiaste wijze de kernboodschap overbrengen. • De student is in staat om de boodschap vloeiend in voldoende Engels taalgebruik over te brengen. • De pitch is creatief en weet de aandacht te trekken. • De student is in staat om de toegevoegde waarde voor de klant duidelijk te maken. • Bij niet of niet op tijd voor deadline presenteren, wordt cijfer 1.0 ingevoerd.

	<ul style="list-style-type: none"> Niet of niet op tijd voor de deadline presenteren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. 		
TOETS-04	<ul style="list-style-type: none"> De student is in staat om een verslag te schrijven in correct zakelijk Engels taalgebruik. Het verslag geeft inhoudelijk een correcte en complete weergave van het gesprek. 		
TOETS-05	<ul style="list-style-type: none"> Interpersoonlijke vaardigheden op het gebied van expertise, contact maken en de leiding nemen in een gesprek Uit de weg ruimen van bezwaren of vragen van de koper en initiatief tonen t.a.v. het vervolgtraject Contact maken, een waardepropositie presenteren en het voorstel samenvatten Begrip krijgen van een mogelijke gap tussen beide partijen en deze op een effectieve wijze dichten en tot een deal komen. De mate waarin het behaalde onderhandelingsresultaat overeenkomt met de vooraf geformuleerde doelstellingen. Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. 		
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Accountplan	Behoeft gesprek	Engelstalige pitch
Code (deel)tentamen	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Tentamenvorm	PROD-O	KENN-M	PERF-F
Tentamentype	Inleveropdracht	Gesprek	Pitch
Individueel / groep	Individueel	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	1	2	1
Tentamenmoment	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N
Herkansing	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N
Duur tentamen	n.v.t.	20 minuten	5 minuten.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5	5,5
Weging	25%	25%	10%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Engels gespreksverslag	Onderhandeling gesprek
Code (deel)tentamen	TOETS-04	TOETS-05
Tentamenvorm	KENN-O	KENN-M
Tentamentype	Pc tentamen	Gesprek
Individueel / groep	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	1	1
Tentamenmoment	T1A/T3A of T1N/T3N	P1A/P3A of P1N/P3N
Herkansing	T2A/T4A of T2N/T4N	P1A/P3A of P1N/P3N
Duur tentamen	60 minuten	20 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5
Weging	15%	25%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Individuele inzage met surveillant	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	Deze module wordt in 2023-2024 voor de laatste keer in de huidige vorm aangeboden.

Inleiding Customer Experience

1. Algemene informatie									
Naam cursus lang Nederlandstalig	Inleiding Customer Experience								
Naam cursus lang Engelstalig	Introduction of Customer Experience								
Naam cursus kort Nederlandstalig	Inleiding Customer Experience								
Naam cursus kort Engelstalig	Introduction of Customer Experience								
Code cursus OSIRIS	INLCUE01								
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase								
Onderwijsperiode	P2A en P4A of P2N en P4N								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 12,5 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen 114x 0,75</td> <td>85,5</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>264,50</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>350</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen 114x 0,75	85,5	Uren voorbereiding/zelfstudie	264,50	Totale studentbelasting (uren)	350
		Aantal klokuren							
	Contacturen 114x 0,75	85,5							
Uren voorbereiding/zelfstudie	264,50								
Totale studentbelasting (uren)	350								
Ingangseisen	geen								

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Waarde Creëren:</u> Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.</p> <p><u>Business Development:</u> Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p><u>Realiseren:</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de belangen van interne en/of externe stakeholders.</p>
Algemene omschrijving	De student geeft in de functie van Customer Experience Consultant advies aan een MKB-opdrachtgever (die door de studenten zelf wordt geworven) in een B2C en/of B2B setting over de optimalisatie van de customer journey, opdat deze journey en klantervaringen worden geoptimaliseerd. Dit doet de student in een groep van 4 of 5 studenten, waarbij ze wekelijks worden gecoacht door een tutor (vakdocent).

	<p>Door middel van onderzoek (intern en extern) en analyse worden de onderdelen van de customer journey voor een klant in kaart gebracht. Hierbij zet de student empathisch vermogen in om de customer journey in kaart te brengen én te verbeteren: customer journey 1.0 (vanuit organisatieperspectief), customer journey 2.0 (vanuit klantperspectief), customer journey 3.0 (optimalisatie customer journey).</p> <p>De cursus heeft op het gebied van complexiteit en zelfstandigheid het niveau B. De cursus sluit aan op vakken uit de propedeuse waar studenten een eerste basale kennismaking hebben gehad met het onderwerp customer journey. De cursus gaat hier veel dieper op in en behandelt het (complexe) geheel: de customer experience. Daarnaast is er veel aandacht voor zelfstandigheid in de cursus, aangezien 50% van het eindcijfer individuele toetsing is.</p>
Samenhang	<p><u>Samenhang met cursussen in de propedeuse:</u> Deze overkoepelende cursus sluit aan op de cursussen van de propedeuse.</p> <p><u>Samenhang met cursussen in het tweede jaar:</u> Tevens sluit deze cursus aan bij de cursus Online Ondernemer en de cursus Accountmanagement.</p> <p><u>Vooruitblik op afstudeerfase:</u> In steeds meer afstudeeropdrachten wordt onderzoek gedaan naar het optimaliseren van de customer journey m.b.t. de customer experience. De leeropbrengsten van deze cursus leggen een basis voor de afstudeerfase.</p>
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Deze cursus vindt grotendeels plaats in het werkveld, waar studenten onderzoek doen op basis van desk- en fieldresearch. Een gebruikte werkvorm is mystery shopping. Aan de hand van deze onderzoeksgegevens gaan studenten onder andere aan de slag met de werkvormen customer journey mapping, visuele technieken, brand activation, scenario denken, storytelling en brainstormsessies. Tijdens de tutorbijeenkomsten vindt intervisie plaats. Op basis van alle bevindingen gaan de studenten een customer journey 3.0 opleveren en (gedeeltelijk) daadwerkelijk implementeren. Informatie uit de gastcolleges wordt hierin meegenomen.</p>
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<ul style="list-style-type: none"> • Basisboek Customer Journey, een inleiding in het vakgebied van van Slooten, Veldhoen, Achthoven, van Rensch en van Ratingen (Noordhoff), 2e druk • Aanbevolen literatuur: Brand Design van Ruud Boer RM, 7e druk (Pearson)
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p><u>Groepsbeoordelingsdimensies:</u> Merkidentiteit Storytelling Onderzoeksvaardigheden Klantbewustzijn CJ technieken Merkactivaties</p> <p><u>Individuele beoordelingsdimensies:</u> Klantbewustzijn Klantbehoefte Merkidentiteit/storytelling Neuromarketing Creativiteit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Individuele mondelinge verdediging + groepspresentatie
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	KENN-M
Tentamentype	Mondeling
Individueel / groep	Een geïntegreerd tentamen met een groepspresentatie en een individuele verdediging
Aantal examinatoren	Twee examinatoren bij de individuele tentamenvorm en het groepstentamen.
Tentamenmoment	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	P2A en P4A of P2N en P4N
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via Osiris	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS
Nabespreking en inzage	Direct na het mondeling, indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	<u>Nieuwe druk van het volgende boek:</u>

	<p>Basisboek Customer Journey, een inleiding in het vakgebied van van Slooten, Veldhoen, Achthoven, van Rensch en van Ratingen (Noordhoff), 2e druk</p> <p><u>Het volgende boek is niet meer verplicht, maar aanbevolen:</u> Branddesign van Ruud Boer RM, 7e druk (Pearson)</p>
<p>Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling</p>	<p>Deze module wordt in 2023-2024 voor de laatste keer in de huidige vorm aangeboden.</p>

Vrije Ruimte 2 JR

1. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Vrije Ruimte 2JR
Naam cursus lang Engelstalig	Elective 2 YR
Naam cursus kort Nederlandstalig	Vrije Ruimte 2JR
Naam cursus kort Engelstalig	Elective 2 YR
Code cursus OSIRIS	VRIRUJ17
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE) – leerjaar 2
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A en P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 2x 2,5 EC = 5 EC
	Aantal klokuren
Contacturen	variërend 0-140*
Uren voorbereiding/zelfstudie	variërend 0-140*
Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	De ingangseisen kunnen verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling(en) en de door de student opgestelde leerdoelen.

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	Een keuze uit koers bepalen, waarde creëren, business development of realiseren.
Algemene omschrijving	<p>De student stelt leerdoelen op die bijdragen aan zijn/haar ontwikkeling tot professional als commercieel econoom. De student bepaalt zelf middels welke invulling(en) deze doelen bereikt worden. De student stelt leerdoelen op die bijdragen aan zijn/haar ontwikkeling in skills. De student bepaalt zelf middels welke invulling(en) deze doelen bereikt worden.</p> <p>De vraag die de student zichzelf stelt, is: <i>waar wil ik mij verder in ontwikkelen?</i> De student krijgt de mogelijkheid om zichzelf m.b.t. de opgestelde leerdoelen te ontwikkelen door deel te nemen aan één (1) onderwijs- of praktijkonderdeel van 140 uur of twee (2) onderwijs- of praktijkonderdelen van 70 uur. De Vrije Ruimte coördinatoren bepalen het aanbod binnen deze cursus. De volgende onderdelen worden binnen deze cursus onder voorbehoud aangeboden:</p> <p>Onderwijsonderdelen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Business & Taal Duits 1 TOETS-02 2. Business & Taal Duits 2 TOETS-03 3. Business & Taal Spaans 1 TOETS-04 4. Business & Taal Spaans 2 TOETS-05 <p>Praktijkonderdelen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Zeker presenteren/Timemanagement TOETS-06

	<p>6. Praktijkopdracht 1 TOETS-07 7. Praktijkopdracht 2 TOETS-08 8. International Sales Week (ISW) TOETS-09 9. Digital Marketing Competition (DMC) TOETS-10 10. Onderzoekopdracht Nijmegen TOETS-11 11. Onderzoekopdracht Arnhem TOETS-12 12. HAN Green Office 1 TOETS-13 13. HAN Green Office 2 TOETS-14 14. CE_Innovation TOETS-15 15. Eigen invulling 1 TOETS-16 16. Eigen invulling 2 TOETS-17</p> <p>Elk bovenstaand onderwijs- en praktijkonderdeel bestaat uit 70 studiebelastingsuren (SBU). De onderwijsonderdelen kunnen alleen als 140-urige invulling worden gekozen. Dit betekent dat studenten die Business & Taal Duits 1 kiezen, automatisch ook voor Business & Taal Duits 2 kiezen. Ditzelfde geldt ook voor Business & Taal Spaans. De student dient binnen deze cursus een tijdsinvestering van totaal 140 SBU's te realiseren. In Osiris worden alle invullingen en het uiteindelijke portfolio met een V of NV verwerkt.</p> <p>De student maakt zelfstandig een keuze m.b.t. tot de invulling VR en bespreekt de gemaakte keuze met zijn docent Vrije Ruimte. De docent vervult hierin de rol van coach en ondersteunt hiermee de student in zijn/haar leerproces. De ondersteunende en coachende rol van de docent is hier essentieel in de opbouw van zelfsturing.</p>
Samenhang	<p>Van een toekomstig commercieel professional wordt gevraagd dat hij/zij zijn eigen ontwikkeling in skills kan sturen. Studenten dienen te worden voorbereid om blijvend aan hun professionele ontwikkeling te werken.</p> <p>Ook in het 4^e jaar wordt een cursus Vrije Ruimte aangeboden voor 5 EC.</p>
Deelnameplicht onderwijs	De student committeert zich aan de aanwezigheidsverplichting van de door hem gemaakte en bevestigde keuzes op de aangeboden onderdelen bij aanvang van het studiejaar. Afwijkingen op de eerder gemaakte keuzes dienen altijd te worden overlegd met de VR-docent en de Coördinatoren Vrije Ruimte.
Maximumaantal deelnemers	Het is mogelijk dat er bij onderdelen sprake is van een minimum en maximum aantal deelnemers en/of ingangseisen w.o. intakegesprek of eerder gevolgde cursussen. Het is aan de student om hier rekening mee te houden bij het maken van de keuze van de invullingen.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	De activiteiten en/of werkvormen kunnen verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	De verplichte literatuur/beschrijving "leerstof" kan verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.
Verplichte software /verplicht materiaal	De verplichte software/het verplicht materiaal kan verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	Eventuele eigen financiële bijdrage kan verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.

3. Tentaminering

Beoordelingscriteria	Hetgeen wat beoordeeld wordt, is het portfolio dat de student oplevert na het doorlopen van de invulling. De invulling zelf is een ontvankelijkheidseis en
-----------------------------	--

	<p>dus geen succescriterium. Het beoordelingsformulier zal worden samengesteld op basis van de volgende punten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doelgericht werken • Reflecteren • Onderbouwen • Persoonlijke ontwikkeling <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Vrije Ruimte portfolio
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	V
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijke feedback in het beoordelingsformulier
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Er zijn wijzigingen aangebracht in de verschillende onderwijs-onderdelen waaruit kan worden gekozen. Daarnaast wordt de cursus Vrije Ruimte in het 2 ^e jaar afgesloten met een portfolio waarvoor een V behaald dient te worden (dit was een mondeling assessment waarvoor een cijfer werd behaald).
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Inkopen vanuit een marketingrol

1. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Inkopen vanuit een marketingrol
Naam cursus lang Engelstalig	Purchasing from a marketing perspective
Naam cursus kort Nederlandstalig	Inkopen vanuit een marketingrol
Naam cursus kort Engelstalig	Purchasing from a marketing perspective
Code cursus	INKVAM02
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase
Onderwijsperiode	P2A of P2N
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten/ studielast	<i>Verplicht</i> Studiepunten: 2,5 EC
	Aantal klokuren
Contacturen (online hoorcollege)	16
Uren voorbereiding/zelfstudie	54
Totale studentbelasting (uren)	70
Ingangseisen	Geen

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<i>Koers bepalen</i> Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.
Algemene omschrijving	<p>De kerngedachte van deze cursus is dat samenwerken in de keten van een bedrijf cruciaal is voor goede resultaten: samenwerking met andere disciplines in het bedrijf zoals verkoop, service, distributie en marketing, maar ook met leveranciers en dienstverleners en de eindafnemers. Deze cursus richt zich op de samenwerking met leveranciers en dienstverleners en behandelt de basistheorie van inkopen vanuit een marketingrol.</p> <p>De student geeft in de functie van marketingmedewerker advies over de te volgen inkoopstrategie omtrent één productgroep en/of dienst. Hierin heeft de student een grote vrijheid van handelen bij het maken van keuzes, het kiezen van oplossingsstrategieën; het nemen van besluiten.</p> <p>Marketingmedewerkers moeten er immers zeker van zijn dat via de aanschaf van producten en diensten ten behoeve van onder andere events, campagnes & advertenties, promotiemateriaal, communicatie en/of onderzoek, zij een toegevoegde waarde kunnen leveren aan het hele commerciële beleid van hun eigen organisatie. Omdat de marketingmedewerker werkzaam is in verschillende sectoren kunnen</p>

	<p>inkoopprocedures (wo. aanbestedingen) per sector verschillen. De student richt zich binnen deze cursus op één van die sectoren.</p> <p>De student is in de rol van inkoper operationeel verantwoordelijk voor de stappen van het inkoopproces; van leveranciersselectie tot en met nazorg. Hij analyseert data over één markt/sector, leveranciers, prijzen en productontwikkelingen en vertaalt resultaten naar concrete acties en inkoopstrategieën voor de betreffende product(-groep) en/of dienst. Het gaat hierbij om de verschillende stappen van het inkoopproces waarbij ook contractmanagement een belangrijke stap is.</p>
Samenhang	<p>De cursus 'Inkopen vanuit een marketingrol' bereidt voor op de marketing- en sales stage in het 3^e jaar.</p> <p>Deze cursus sluit aan op de marketing cursussen uit de propedeuse.</p> <p>Daarnaast heeft 'Inkopen vanuit een marketingrol' samenhang met 2^e jaars cursus 'Customer Experience' omdat de inzet van diverse marketingtools en de uitvoering van marketingactiviteiten belangrijke 'touchpoints' zijn bij deze cursus. Ook heeft de cursus raakvlakken met de cursus Online Ondernemer.</p> <p>De cursus 'Inkopen vanuit een marketingrol' is een voorloper op de cursus 'Sales ontmoet Inkoop'.</p>
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>De cursus bestaat uit werkcolleges die (indien mogelijk) offline worden aangeboden. Tijdens de werkcolleges is de docent aanwezig voor coaching.</p> <p>Gedurende de werkcolleges gaan de studenten in teams een real life case uitwerken in opdracht van een bedrijf.</p> <p>De colleges zijn opgebouwd a.d.h.v. het inkoopproces. Centraal staat de leveranciersspecificatie en – selectie.</p> <p>Studenten kunnen zich voorbereiden op de werkcolleges d.m.v. kennisclips op #OO en a.d.h.v. het boek <i>Inkoop.Werken vanuit een ketenperspectief</i> (Faber, 2019). Ook kunnen studenten zelf oefenen via de website van het boek.</p> <p>In de werkcolleges gaan de studenten aan de slag met de real life case.</p>
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<ul style="list-style-type: none"> Faber, B., Pieters, R. & Weijers, S. (2019). <i>Inkoop.Werken vanuit een ketenperspectief</i>. (3^e druk). Groningen. Noordhoff Uitgevers. ISBN 978 9001 886882 Aanvullende materialen op Onderwijs Online (#OO)
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p><i>Koers bepalen:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • De student heeft kennis van de stappen van het inkoopproces en kan een inkoopproces inrichten • De student heeft op hoofdlijnen kennis van Europees aanbesteden en weet in welke situaties Europees aanbesteden verplicht is. • De student heeft kennis van verschillende productgroepen en/of diensten in relatie tot inkoop • De student kan contractmanagement vormgeven in relatie tot de uitvoering van contractafspraken • De student heeft inzicht in de totstandkoming van een inkoopprijs in relatie tot contractafspraken <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Uitwerking case
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Naam (deel)tentamen Osiris	Inkopen vanuit marketingrol
Tentamenvorm	PROD-O
Tentamentype	Uitwerking case
Individueel / groep	Groepsproduct (max. 3 studenten)
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P2N of P2A (OW 2.6)
Herkansing	P3N of P3A
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
(Minimaal) oordeel	5.5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via Osiris	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	In leerjaar 2023-2024 zal deze cursus voor het laatst aangeboden worden.

1. Algemene informatie									
Naam cursus lang Nederlandstalig	Export Management								
Naam cursus lang Engelstalig	Export Management								
Naam cursus kort Nederlandstalig	Export Management								
Naam cursus kort Engelstalig	Export Management								
Code cursus OSIRIS	EXPOMA01								
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase								
Onderwijsperiode	P1A en P3A of P1N en P3N.								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 12,5 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>290</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>350</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen	60	Uren voorbereiding/zelfstudie	290	Totale studentbelasting (uren)	350
		Aantal klokuren							
Contacturen	60								
Uren voorbereiding/zelfstudie	290								
Totale studentbelasting (uren)	350								
Ingangseisen	Geen								

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen:</u> Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.</p> <p><u>Business development:</u> Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p><u>Realiseren:</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de belangen van interne en/of externe stakeholders.</p>
	<p>Binnen deze cursus zijn er 2 hoofdopdrachten/projecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • X-Culture (communicatie en rapportage in het Engels) • Exportplan (schriftelijk en mondeling in het Engels) <p>X-Culture X-Culture is een extra onderdeel export in een internationale context. Binnen een internationale groep (bestaande uit studenten die werken vanuit</p>
Algemene omschrijving	

	<p>verschillende universiteiten van over de hele wereld) werkt de student, rekening houdend met interculturele verschillen, mee aan een gezamenlijk uit te voeren project. Wat opgeleverd wordt is een business proposal voor een internationaal bedrijf, rekening houdend met de economische haalbaarheid en dat richtlijnen geeft voor de implementatie.</p> <p>Uiteraard wordt er binnen de groep in het Engels gecommuniceerd gebruikmakend van moderne communicatiemiddelen. Studenten dienen wekelijks deelopdrachten in te leveren en een peer assessment in te vullen.</p> <p>Exportplan Op basis van een verstrekte praktijkcase met analyses van een bedrijf en haar internationale omgeving gaat de student binnen een HAN-projectgroep een exportplan in het Engels opstellen. De nadruk van dit beroepsproduct ligt binnen de eindrapportage op de geadviseerde entreestrategie en het implementatieplan.</p> <p>Doorpakkend op het implementatieplan stelt de student in duo's een functiebeschrijving op van een door de student geadviseerde functie. Vervolgens maakt de student individueel een GAP analysis waarbij de student reflecteert op hetgeen nog ontwikkeld moet worden om aan de functiebeschrijving te kunnen voldoen.</p> <p>Engelse Meetings Na een instructie gaan studenten in duo's aan de slag met diverse rollenspelen waarin zij kunnen aantonen dat ze de gebruikelijke, zakelijke conventies en beleefdheidsvormen in de Engelse taal beheersen. Deze rollenspelen worden thuis voorbereid en in de lessen volgt verdere verdieping. De student wordt op deze manier voorbereid op een nieuwe casus die op het mondeling tentamen aan bod zal komen.</p> <p>Engels Business Writing A.d.h.v. het in het Engels opgestelde exportplan gaat de student een aantal open schriftelijke vragen beantwoorden over het implementatieplan. Deze vragen dienen in correct grammaticaal Engels te worden beantwoord.</p>
Samenhang	De cursus sluit aan op de cursussen van Internationale Oriëntatie uit de propedeuse en Junior Area Manager, waar werd kennisgemaakt met internationaal opereren, het maken van een landenscan (meso/macro) en een bedrijfsscan (interne analyse). Deze cursus borduurt voort op deze onderwerpen en de kennis wordt verdiept en toegepast. Ook heeft de cursus raakvlakken met de cursus Accountmanagement. De cursus bereidt voor op de stage en op het aandachtsgebied IMS in het 4e jaar.
Deelnameplicht onderwijs	<p>Engels: Studenten worden verondersteld aanwezig te zijn aangezien er na een korte instructie in duo's verder zal worden gewerkt.</p> <p>X-Culture: Voor enkele (introductie-) lessen wordt zeer dringend verwacht aanwezig te zijn, omdat de gegeven instructies essentieel zijn voor deelname aan het project. (Zie studiehandleiding)</p> <p>Exportplan: Studenten worden verondersteld aanwezig te zijn aangezien het groepswerk betreft en er wekelijkse intervisies plaatsvinden.</p>
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Engels: na een korte instructie gaat de student in de werkcolleges actief aan de slag met de thuis goed voorbereide meetings waarin de student op professionele wijze een gesprek gaat voeren.

	<p>X-Culture: Instructiecolleges: Studenten worden geïnformeerd over het hoe en wat van X-C en worden geprepareerd voor de 'readiness test'. Voortgangscolleges: Studenten delen ervaringen, bespreken obstakels en kunnen beroep doen op een coach. Overig contact tussen student en coach vindt plaats via mail.</p> <p>Exportplan: Op basis van de in de les overgedragen theoretische kennis zoekt de student de verdieping in de literatuur. In de werkcolleges en buiten de geroosterde uren werken de studenten in duo's a.d.h.v. een bedrijfscasus aan het exportplan, dat uit onderdelen bestaat: de entreestrategie en het implementatieplan. Deze worden als één beroepsproduct in het Engels opgeleverd.</p>
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>Engels: Via #OO verstrekte PDF('s)</p> <p>X-Culture: Instructie manuals (worden verstrekt)</p> <p>Exportplan: Hollensen, S. Global Marketing (8th edition, juni 2020). Pearson (ISBN-9781292251806) (Tip: De 6th of 7th edition is ook goed, maar wacht met aanschaf tot de eerste les)</p>
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<ul style="list-style-type: none"> De student is in staat om in vloeiend Engels te vergaderen met zijn gesprekspartner op B2/C1 niveau. De student kan op een overtuigende wijze zijn standpunt duidelijk maken en doet dit in grammaticaal correct Engels, gebruikmakend van zakelijk/formeel Engels. Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
TOETS-02	<ul style="list-style-type: none"> De student is in staat schriftelijke vragen over het implementatieplan te beantwoorden in grammaticaal correct Engels, gebruikmakend van zakelijk / formeel Engels met de juiste spelling en interpunctie op B2 niveau.
TOETS-03	<ul style="list-style-type: none"> Peer Assessments De student beoordeelt zichzelf t.o.v. het team op: <ul style="list-style-type: none"> Intellectueel en creatieve bijdrage aan project Communicatie Inzet Leiderschap en team coördinatie Business proposal <ul style="list-style-type: none"> Wekelijkse en post-project peer assessment score Punctualiteit Nauwkeurigheid Kwaliteit van de bijdragen

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kwaliteit van rapportage: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Economische haalbaarheid ▪ Onderbouwing en sterkte van argumenten ▪ Leesbaarheid en opmaak • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Enige weken na de deadline ontvangt student schriftelijke feedback van alle betrokken XCUL-begeleiders. Indien het werk onvoldoende is beoordeeld kan het project in het volgende semester worden herkanst. 		
TOETS-04	<ul style="list-style-type: none"> • De student kan in samenwerking met een partner op basis van een bedrijfskasus (interne en externe analyse) schriftelijk onderbouwd een entreestrategie adviseren. • De student kan in samenwerking met een partner op basis van een bedrijfskasus (interne en externe analyse) een exportplan opstellen, compleet met doelstellingen, positionering, marketingmix, organisatorische consequenties, financieel plan, implementatie planning en controle-/stuuringsmechanismen. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. 		
TOETS-05	<ul style="list-style-type: none"> • De student kan in samenwerking met een partner op basis van de zelf gerapporteerde organisatorische consequenties één van de benodigde functies uitwerken in een functieomschrijving. • De student kan individueel analyseren en mondeling onderbouwen welke competenties en vaardigheden hij/zij nog moet ontwikkelen en hoe en wanneer deze ontwikkeld zullen worden, teneinde aan de samen opgestelde functieomschrijving te voldoen. • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. 		
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Engels Meetings	Engels Business Writing	X-Culture Business Proposal
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Tentamenvorm	KENN-M	KENN-O	PROD-O
Tentamentype	Mondeling	Tentamen via ANS	Inlever opdracht
Individueel / groep	Individueel	Individueel	Individueel (soft skills) / Groep (hard skills)
Aantal examinatoren	1	1	1
Tentamenmoment	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	P1A en P3A of P1N en P3N	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N

Duur tentamen	20 minuten	60 minuten	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Woordenboek E-N / N-E	Woordenboek E-N / N-E	
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5	5,5
Weging	10%	10%	25%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent.	Individuele inzage met surveillant	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Exportplan	Functie beschrijving / GAP analysis
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-04	TOETS-05
Tentamenvorm	PROD-O	KENN-M
Tentamentype	Inleveropdracht	Inleveropdracht / Mondeling
Individueel / groep	- Entreestrategie: Duo - Implementatieplan: Duo	- Functiebeschrijving: Duo - GAP: individueel
Aantal examinatoren	1	1
Tentamenmoment	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N
Herkansing	P1A en P3A of P1N en P3N	P1A en P3A of P1N en P3N
Duur tentamen	n.v.t.	20 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Woordenboeken	
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5
Weging	40%	15%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	De leeruitkomsten zijn geüpdatet.
--	-----------------------------------

Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	Deze module wordt in 2023-2024 voor de laatste keer in de huidige vorm aangeboden.
---	--

De Online Ondernemer

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	De Online Ondernemer	
Naam cursus lang Engelstalig	Online Marketeer	
Naam cursus kort Nederlandstalig	De Online Ondernemer	
Naam cursus kort Engelstalig	Online Marketeer	
Code cursus OSIRIS	ONLION02	
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase	
Onderwijsperiode	P2A en P4A of P2N en P4N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 12,5 EC	
		Aantal klokuren
	Contacturen	64,5
	Uren voorbereiding/zelfstudie	285,5
	Totale studentbelasting (uren)	350
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen:</u> Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.</p>
	<p><u>Waarde Creëren:</u> Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.</p>
	<p><u>Business Development:</u> Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p>
Algemene omschrijving	<p>De student doet beroep op zijn kritisch vermogen, zijn commercieel bewustzijn en zijn vermogen om samen te werken om koers te bepalen bij de oprichting van een online start-up. Hiervoor vergaart hij inzichten over het gekozen product of dienst, het platform, de markt, de doelgroep, de passende kanalen en middelen binnen de (online) marketingmix en de uiteindelijke financiële consequenties.</p> <p>Daarnaast doet een student beroep op zijn kritisch vermogen, zijn creativiteit, zijn commercieel bewustzijn en zijn vermogen om samen te werken om waarde te creëren bij de oprichting van een online start-up.</p>

	<p>Hiervoor krijgt hij stakeholders en teamgenoten mee in het proces, visualiseert hij verworven inzichten op passende wijze en weet hij concrete invulling te geven aan de uitgezette koers.</p> <p>De opzet van de Online Ondernemer vergt een grote mate van zelfstandigheid van studenten aangezien er sprake is van een grote vrijheid van handelen bij het maken van keuzes, het kiezen van oplossingsstrategieën en het nemen van besluiten. Tevens is er sprake van een grote verantwoordelijkheid voor het eindresultaat en/of het werk- en leerproces van groepsgenoten.</p> <p>Daarnaast is de opzet van de Online Ondernemer voor studenten complex qua taak aangezien de omvang en inhoud van de taak groot is, standaardprocedures ontbreken en de student nieuwe kennis/ technologieën moet toepassen of bedenken en er meerdere disciplines samenkomen in de taak.</p>
Samenhang	<ul style="list-style-type: none"> • De Online Ondernemer bouwt voort op kennis en inzichten die zijn opgedaan tijdens de propedeuse. • De inzichten die opgedaan worden in de Online Ondernemer zijn complementair aan een deel van de inzichten uit de cursus Customer Experience. • De Online Ondernemer bereidt voor op het aandachtsgebied Marketing.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Groepsproduct</p> <p>De voltooiing van het groepsproduct vereist van studenten dat zij samenwerken, een kritische houding aannemen en dat zij commercieel bewustzijn tonen. Concreet komen deze skills tot uiting in de volgende activiteiten:</p> <p>1.Ondernemingsidee en ondernemingsplan De studenten maken een keuze voor de markt, de doelgroep, de middelen uit de marketingmix en een financiële verantwoording die passend zijn bij het ondernemingsidee.</p> <p>2.Online platform De studenten maken een onderbouwde en logische keuze voor een van de drie individuele uitwerkingen van het online platform + mock-up.</p> <p>3.Campagne De studenten stellen een online campagne voor die passend is bij het ondernemingsidee en het online platform. Zij onderbouwen deze campagne met een financiële verantwoording en een wijze van monitoring.</p> <p>4.Groepsreflectie agile werken De groep logt de taskflow, verantwoord gemaakte keuzes en presenteert dit op overzichtelijke wijze.</p> <p>Individueel product</p> <p>De voltooiing van het individuele product vereist van studenten dat zij creatief denken, een kritische houding aannemen en commercieel bewustzijn tonen. Concreet komen deze skills in de volgende activiteiten tot uiting:</p>

	<p>1. Online Platform :</p> <p>De student maakt een mock-up + Engelstalig briefing voor een online platform dat passend is bij het ondernemingsidee, een goede vertaling is van het voorgestelde platform en voldoet aan de laatste inzichten omtrent conversie en marketing.</p> <p>2. Reflectie Mock-up</p> <p>De student analyseert en reflecteert op de eigen mock-up (incl. briefing).</p> <p>Werkvormen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agile Scrum (zie toelichting SHL) • Hoorcolleges • Werkcolleges • Consultancy uren
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	Visser, M., & Sikkenga, B. (2021). Basisboek online marketing. Groningen: Noordhoff Uitgevers BV. ISBN 9789001752200
Verplichte software / verplicht materiaal	Google Analytics Academy Google Academy for Ads
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>Ondernemingsplan</p> <p>Criterium 1 – Opbouw:</p> <p>Consistentie:</p> <p>Consistent betekent in de logica: innerlijk samenhangend en niet tegenstrijdig.</p> <p>Argumentatie:</p> <p>Een argument is in de logica datgene wat men stelt om op grond daarvan een conclusie te trekken, iets te betogen of te bewijzen (overlapt met onderbouwing).</p> <p>Criterium 2 – Communicatie:</p> <p>Vormgeving:</p> <p>Een verzamelbegrip voor allerlei vormgerelateerde concepten zoals: compositie, design, formulering, lay-out, stijl, etc.</p> <p>Passend bij opdracht of organisatie:</p> <p>De uitvoering van de opdracht is toegespitst op- en geschikt voor alle belanghebbende partijen.</p> <p>Criterium 3 – Onderbouwing:</p> <p>Theoriegebruik/ toepassing onderzoek:</p> <p>Er wordt gebruik gemaakt van een geheel aan denkbeelden, hypothesen en verklaringen die eigen denkrichtingen valideren.</p> <p>Argumentatie:</p> <p>Een argument is in de logica datgene wat men stelt om op grond daarvan een conclusie te trekken, iets te betogen of te bewijzen (overlapt met opbouw).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.

	<ul style="list-style-type: none"> • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-02	<p>Engelse briefing Samenhang, spelling interpunctie en lay-out, woordenschat, grammatica en de algemene indruk.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-03	<p>Mock-up Criterium 1 – Opbouw: Consistentie: Consistent betekent in de logica: innerlijk samenhangend en niet tegenstrijdig.</p> <p>Argumentatie: Een argument is in de logica datgene wat men stelt om op grond daarvan een conclusie te trekken, iets te betogen of te bewijzen (overlapt met onderbouwing).</p> <p>Criterium 2 – Communicatie: Vormgeving: Een verzamelbegrip voor allerlei vormgerelateerde concepten zoals: compositie, design, formulering, lay-out, stijl, etc.</p> <p>Passend bij opdracht of organisatie: De uitvoering van de opdracht is toegespitst op- en geschikt voor alle belanghebbende partijen.</p> <p>Criterium 3 – Onderbouwing: Theoriegebruik/ toepassing onderzoek: Er wordt gebruik gemaakt van een geheel aan denkbeelden, hypothesen en verklaringen die eigen denkrichtingen valideren.</p> <p>Argumentatie: Een argument is in de logica datgene wat men stelt om op grond daarvan een conclusie te trekken, iets te betogen of te bewijzen (overlapt met opbouw).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

TOETS-04	Financieel plan Investeringsbegroting, Financieel plan, Openingsbalans, Exploitatiebegroting jaar 1, Verwachte resultaten jaar 2 en jaar 3, Prognose eindbalans jaar 1, Liquiditeitsbegroting jaar 1, Break-even omzet jaar 1, 3 scenario's: worst/expected/best (cijfermatige) toelichting bij belangrijke onderdelen.			
	<ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. 			
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	DOO-Groepsproduct	DOO-Engels individueel	DOO individueel	DOO-Finance
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03	TOETS-04
Tentamenvorm	PROD-O	PROD-O	KENN-M	PROD-O
Tentamentype	Schriftelijk verslag	Inleveropdracht	Mock-up video, inleveropdrachten en certificaten	Inleveropdracht
Individueel / groep	Groep	Individueel	Individueel	Groep
Aantal examinatoren	1	1	1	1
Tentamenmoment	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N
Duur tentamen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5	5,5	5,5
Weging	30%	10%	50%	10%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheid en	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een groeps-	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens

	bespreking in overleg met docent.	bespreking in overleg met docent.	bespreking in overleg met docent.	een groepsbespreking in overleg met docent.
--	-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	---

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	Deze module wordt in 2023-2024 voor de laatste keer in de huidige vorm aangeboden.

Sales ontmoet Inkoop

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales ontmoet Inkoop	
Naam cursus lang Engelstalig	Sales meets Purchasing	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Sales ontmoet Inkoop	
Naam cursus kort Engelstalig	Sales meets Purchasing	
Code cursus	SALONI01	
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase	
Onderwijsperiode	P3A of P3N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 2,5 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	16
	Uren voorbereiding/zelfstudie	54
	Totale studentbelasting (uren)	70
Ingangseisen	Geen	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen</u></p> <p>Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.</p> <p>In deze cursus werkt de student aan de volgende skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Commercieel bewustzijn • Kritisch denken
Algemene omschrijving	<p>Inkoop kan tot op zekere hoogte als het spiegelbeeld van verkoop beschouwd worden. De inkopers van de ene organisatie zijn de klanten van een verkoopafdeling van de andere organisatie: de leverancier. Deze cursus 'Sales ontmoet inkoop', behandelt de strategieën en belangen vanuit inkopersoogpunt en is een vervolg op de basistheorie van 'Inkopen vanuit een marketingrol'. Het is een cursus waarbij de student de andere kant van de medaille gaat zien.</p> <p>De student verplaatst zich binnen deze cursus in de rol van strategische inkoper van een organisatie en heeft inzicht in het opzetten van een relatie met leveranciers in een business-to-business omgeving. De activiteiten zijn gericht op het verkennen, starten en onderhouden – en waar nodig – verder ontwikkelen van een samenwerkingsrelatie met leveranciers. Hierbij horen ook het opstellen van een leveranciersportfolio voor één productgroep en/of dienst en het bepalen van een passende sourcingstrategie per inkooppakket. Dit alles om vervolgens te komen tot een advies omtrent inrichting van een passende vorm van leveranciersmanagement.</p>

	Bij alle activiteiten houdt de student, in de rol van strategische inkoper, rekening met de belangen en behoeftes van de eigen organisatie en die van de leverancier. Daarnaast maakt de student kennis met de SDG's en neemt de student de SDG mee in het inkoopadvies. De student heeft binnen deze cursus een grote vrijheid van handelen bij het maken van keuzes, het kiezen van oplossingsstrategieën; het nemen van besluiten.
Samenhang	De cursus bereidt voor op de marketing- en sales stage in het 3 ^e jaar. Deze cursus sluit aan op de sales onderwijseenheden uit de propedeuse. Analyse, klantwaarde en gespreksvaardigheden zijn onderwerpen uit het eerste jaar. Deze worden in het 2 ^e jaar verder verdiept en toegepast in de cursus Accountmanagement. De cursus 'Sales ontmoet Inkoop' is een vervolg op de cursus 'Inkopen vanuit een marketingrol'.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	De cursus bestaat uit werkcolleges die (indien mogelijk) offline worden aangeboden. Tijdens de werkcolleges is de docent aanwezig voor coaching. Gedurende de werkcolleges gaan de studenten in teams een real life case uitwerken in opdracht van een bedrijf. De colleges zijn opgebouwd a.d.h.v. strategische inkoopvraagstukken. In elk college staat een onderwerp centraal. Zo worden de volgende onderwerpen tijdens de colleges behandeld: Inkooporganisaties, inkoopmarktonderzoek, inkoopportfolio en leveranciersportfolio, leveranciersmanagement en strategie en duurzaam inkopen. Studenten kunnen zich voorbereiden op de theorie voor het college a.d.h.v. het boek <i>Inkoop.Werken vanuit een ketenperspectief</i> (Faber, 2019). Ook kunnen studenten zelf oefenen via de website van het boek. In de werkcolleges gaan de studenten aan de slag met de real life case.
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<ul style="list-style-type: none"> Faber, B., Pieters, R. & Weijers, S. (2019). <i>Inkoop. Werken vanuit een ketenperspectief</i>. (3^e druk). Groningen. Noordhoff Uitgevers. ISBN 978 9001 886882 Aanvullende materialen Onderwijs Online (#OO)
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
TOETS-01	De studenten gaan aan de slag met een reallife casus en stellen een inkoopplan op.

	<ul style="list-style-type: none"> • De student heeft kennis van verschillende inkooporganisaties en kan dit toepassen. • De student heeft kennis van verschillende productgroepen en/of diensten in relatie tot inkoop. • De student doet onderzoek naar leveranciers en markten. • De student kan op basis van verschillende perspectieven de inkoopportfolio opstellen. • De student kan op basis van inkoopportfolio een inkoopstrategie opstellen. • De student kan een leveranciersrelatie inrichten. • De student heeft kennis van de SDG's en kan deze toepassen in een inkoopadvies <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Uitwerking case
Code (deel)tentamen OSIRIS	SALONI01
Tentamenvorm	Uitwerking case
Tentamentype	PROD-O
Individueel / groep	Groep
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P3A of P3N
Herkansing	P4A of P4N.
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5.5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Na beoordeling eerste kans, alleen op aanvraag

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	2023-2024 is laatste jaar dat deze cursus wordt aangeboden

Stage Nederland Sales

1. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Nederland Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Placement
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Nederland Sales
Naam cursus kort Engelstalig	Placement
Code cursus	STANES03
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	168 uur geprogrammeerde contacttijd en 672 uur geprogrammeerde onderwijstijd voor stage.
Ingangseisen cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
2. Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Tijdens de stage ontwikkel jij je op zes commerciële skills: samenwerken, communicatie, initiatief, verantwoordelijkheidsbesef, commercieel bewustzijn en aanpassingsvermogen. Zo voer je bijvoorbeeld meerdere commerciële werkzaamheden uit waar je (deels) de verantwoordelijkheid voor draagt. Ook leer je omgaan met collega's in een professionele werkomgeving. Daarnaast doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Koersbepalen</u>: Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. • <u>Waarde creëren</u>: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. • <u>Business development</u>: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. • <u>Realiseren</u>: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders
Samenhang	In de stage pas je de kennis en vaardigheden uit het 1e en 2e jaar toe in een commerciële context.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximum aantal deelnemers	n.v.t
Compensatiemogelijkheid	n.v.t

Activiteiten en/of werkvormen	<p>Je loopt vier dagen per week stage in een organisatie. Tijdens deze dagen voer je werkzaamheden uit die je samen met de bedrijfscoach bepaalt. Deze werkzaamheden moeten aansluiten bij de commerciële doelstellingen van de organisatie <i>en</i> passen bij de opleiding.</p> <p>Eén dag in de week <i>werk je aan</i> stage opdrachten, waarbij je samen kunt werken met jouw buddy-stagiair.</p> <p>Deze dag staat in het teken van intervisie, verdieping en aanscherping van je kennis en vaardigheden. Ook is er dan gelegenheid voor een persoonlijk gesprek met je studentcoach en/of tutor.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t
Eigen financiële bijdrage	n.v.t
3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p><u>Koersbepalen 3:</u></p> <p>Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je onderzoekt het vraagstuk vanuit meerdere perspectieven. • Je desk- en fieldresearch is betrouwbaar, valide en navolgbaar • Je gebruikt betrouwbare, relevante en actuele bronnen. • Je conclusies zijn gebaseerd op meerdere bronnen/data <p>Advies / kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je advies sluit aan op de conclusies uit je onderzoek • Je advies past bij de context en is relevant voor de organisatie • Je adviezen hebben passend in de context van het vraagstuk en de organisatie. <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je gebruikt relevante modellen en theorieën • Je werkt zelfstandig <p><u>Waarde creëren 3</u></p> <p>Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je inventariseert de wensen en behoeften van de belangrijkste directe en indirecte stakeholders. • Je (veld)onderzoek is betrouwbaar, valide en transparant • Je conclusies leiden tot concrete aanbevelingen <p>Waardepropositie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je gebruikt relevante theorie voor de oplossing van het vraagstuk. • Je draagt bij aan een onderbouwde vertaalslag van potentiële kansen naar meervoudige waarde. • Je houdt bij adviezen en voorstellen rekening met toekomstige ontwikkelingen en consequenties <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak

- Je gebruikt relevante modellen en theorieën
- Je evalueert je plan en werkwijze en stelt dit zo nodig bij.
- Je gebruikt relevant vakjargon.

Business development 3

Optimalisatie / concept en/of verdienmodel:

- Je optimalisatie en verdienmodel zijn afgeleid van de waardepropositie van de organisatie.
- Je optimalisatie en verdienmodel sluiten aan bij de strategie van de organisatie.
- Je optimalisatie en verdienmodel zijn gebaseerd op relevante marktontwikkelingen.
- Je optimalisatie en verdienmodel leiden aantoonbaar tot het behalen van commerciële doelen.
- Je optimalisatie en verdienmodel zijn duurzaam.

Stakeholders

- Je brengt de verschillende belangen van relevante stakeholders in kaart.
- Je geeft aanbevelingen over de manier waarop de stakeholders worden betrokken.
- Je creëert draagvlak door heldere communicatie.

Proces / werkwijze:

- Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak
- Je brengt doelen, middelen en kpi's in kaart.
- Je evalueert planmatig je resultaten op basis van je kpi's.
- Je stelt je plan en werkwijze bij naar aanleiding van je evaluatie.

Realiseren 3

Uitvoering van de werkzaamheden:

- De uitvoering van je werkzaamheden is afgeleid van de eerder geformuleerde marketing- en/of sales optimalisaties.
- Je faciliteert bij de uitvoering van de marketing en/of sales optimalisaties.
- Je voert zelfstandig marketing en/of sales optimalisaties binnen de vooraf gestelde commerciële doelen.

Proces/werkwijze:

- Je creëert draagvlak bij de stakeholders
- Je betreft alle stakeholders bij de uitvoering van de optimalisaties
- Je zorgt voor een goede planmatige overdracht
- Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback.
- Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

Naam Nederlandstalig	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport
Code OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	PORT-O	PROD-O
Tentamentype	assessment	assessment
Individueel / groep	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	2	2
Duur tentamen	30 minuten	30 minuten
Weging deeltentamen	60%	40%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.
Toegestane hulpmiddelen	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport en presentatiemiddelen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Direct na afname	Direct na afname
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar		
Datum waarop cursus niet meer aangeboden worden en overgangsregeling	n.v.t.	

Stage buitenland Sales

4. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Placement abroad
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Buitenland Sales
Naam cursus kort Engelstalig	Placement abroad
Code cursus	STABUS03
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	168 uur geprogrammeerde contacttijd en 672 uur geprogrammeerde onderwijstijd voor stage.
Ingangseisen cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
5. Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Tijdens de stage ontwikkel jij je op zes commerciële skills: samenwerken, communicatie, initiatief, verantwoordelijkheidsbesef, commercieel bewustzijn en aanpassingsvermogen. Zo voer je bijvoorbeeld meerdere commerciële werkzaamheden uit waar je (deels) de verantwoordelijkheid voor draagt. Ook leer je omgaan met collega's in een professionele werkomgeving. Daarnaast doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • Koersbepalen: Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. • Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. • Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. • Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders
Samenhang	In de stage pas je de kennis en vaardigheden uit het 1e en 2e jaar toe in een commerciële context.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximum aantal deelnemers	n.v.t
Compensatiemogelijkheid	n.v.t

Activiteiten en/of werkvormen	<p>Je loopt vier dagen per week stage in een organisatie. Tijdens deze dagen voer je werkzaamheden uit die je samen met de bedrijfscoach bepaalt. Deze werkzaamheden moeten aansluiten bij de commerciële doelstellingen van de organisatie <i>en</i> passen bij de opleiding.</p> <p>Eén dag in de week <i>werk je aan</i> stage opdrachten, waarbij je samen kunt werken met jouw buddy-stagiair.</p> <p>Deze dag staat in het teken van intervisie, verdieping en aanscherping van je kennis en vaardigheden. Ook is er dan gelegenheid voor een persoonlijk gesprek met je studentcoach en/of tutor.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t
Eigen financiële bijdrage	n.v.t
6. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je onderzoekt het vraagstuk vanuit meerdere perspectieven. • Je desk- en fieldresearch is betrouwbaar, valide en navolgbaar • Je gebruikt betrouwbare, relevante en actuele bronnen. • Je conclusies zijn gebaseerd op meerdere bronnen/data <p>Advies / kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je advies sluit aan op de conclusies uit je onderzoek • Je advies past bij de context en is relevant voor de organisatie • Je adviezen hebben passend in de context van het vraagstuk en de organisatie. <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je gebruikt relevante modellen en theorieën • Je werkt zelfstandig <p><u>Waarde creëren 3</u> Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je inventariseert de wensen en behoeften van de belangrijkste directe en indirecte stakeholders. • Je (veld)onderzoek is betrouwbaar, valide en transparant • Je conclusies leiden tot concrete aanbevelingen <p>Waardepropositie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je gebruikt relevante theorie voor de oplossing van het vraagstuk. • Je draagt bij aan een onderbouwde vertaalslag van potentiële kansen naar meervoudige waarde. • Je houdt bij adviezen en voorstellen rekening met toekomstige ontwikkelingen en consequenties <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak

- Je gebruikt relevante modellen en theorieën
- Je evalueert je plan en werkwijze en stelt dit zo nodig bij.
- Je gebruikt relevant vakjargon.

Business development 3

Optimalisatie / concept en/of verdienmodel:

- Je optimalisatie en verdienmodel zijn afgeleid van de waardepropositie van de organisatie.
- Je optimalisatie en verdienmodel sluiten aan bij de strategie van de organisatie.
- Je optimalisatie en verdienmodel zijn gebaseerd op relevante marktontwikkelingen.
- Je optimalisatie en verdienmodel leiden aantoonbaar tot het behalen van commerciële doelen.
- Je optimalisatie en verdienmodel zijn duurzaam.

Stakeholders

- Je brengt de verschillende belangen van relevante stakeholders in kaart.
- Je geeft aanbevelingen over de manier waarop de stakeholders worden betrokken.
- Je creëert draagvlak door heldere communicatie.

Proces / werkwijze:

- Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak
- Je brengt doelen, middelen en kpi's in kaart.
- Je evalueert planmatig je resultaten op basis van je kpi's.
- Je stelt je plan en werkwijze bij naar aanleiding van je evaluatie.

Realiseren 3

Uitvoering van de werkzaamheden:

- De uitvoering van je werkzaamheden is afgeleid van de eerder geformuleerde marketing- en/of sales optimalisaties.
- Je faciliteert bij de uitvoering van de marketing en/of sales optimalisaties.
- Je voert zelfstandig marketing en/of sales optimalisaties binnen de vooraf gestelde commerciële doelen.

Proces/werkwijze:

- Je creëert draagvlak bij de stakeholders
- Je betreft alle stakeholders bij de uitvoering van de optimalisaties
- Je zorgt voor een goede planmatige overdracht
- Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback.
- Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

Naam Nederlandstalig	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport
Code OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	PORT-O	PROD-O
Tentamentype	assessment	assessment
Individueel / groep	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	2	2
Duur tentamen	30 minuten	30 minuten
Weging deeltentamen	60%	40%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.
Toegestane hulpmiddelen	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport en presentatiemiddelen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Direct na afname	Direct na afname
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar		
Datum waarop cursus niet meer aangeboden worden en overgangsregeling	n.v.t.	

Stage Nederland Marketing

7. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Nederland Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Placement
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Nederland Marketing
Naam cursus kort Engelstalig	Placement
Code cursus	STANEM03
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	168 uur geprogrammeerde contacttijd en 672 uur geprogrammeerde onderwijstijd voor stage.
Ingangseisen cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
8. Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Tijdens de stage ontwikkel jij je op zes commerciële skills: samenwerken, communicatie, initiatief, verantwoordelijkheidsbesef, commercieel bewustzijn en aanpassingsvermogen. Zo voer je bijvoorbeeld meerdere commerciële werkzaamheden uit waar je (deels) de verantwoordelijkheid voor draagt. Ook leer je omgaan met collega's in een professionele werkomgeving. Daarnaast doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • Koersbepalen: Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. • Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. • Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. • Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders
Samenhang	In de stage pas je de kennis en vaardigheden uit het 1e en 2e jaar toe in een commerciële context.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximum aantal deelnemers	n.v.t
Compensatiemogelijkheid	n.v.t

Activiteiten en/of werkvormen	<p>Je loopt vier dagen per week stage in een organisatie. Tijdens deze dagen voer je werkzaamheden uit die je samen met de bedrijfscoach bepaalt. Deze werkzaamheden moeten aansluiten bij de commerciële doelstellingen van de organisatie <i>en</i> passen bij de opleiding.</p> <p>Eén dag in de week <i>werk je aan</i> stage opdrachten, waarbij je samen kunt werken met jouw buddy-stagiair.</p> <p>Deze dag staat in het teken van intervisie, verdieping en aanscherping van je kennis en vaardigheden. Ook is er dan gelegenheid voor een persoonlijk gesprek met je studentcoach en/of tutor.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t
Eigen financiële bijdrage	n.v.t
9. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je onderzoekt het vraagstuk vanuit meerdere perspectieven. • Je desk- en fieldresearch is betrouwbaar, valide en navolgbaar • Je gebruikt betrouwbare, relevante en actuele bronnen. • Je conclusies zijn gebaseerd op meerdere bronnen/data <p>Advies / kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je advies sluit aan op de conclusies uit je onderzoek • Je advies past bij de context en is relevant voor de organisatie • Je adviezen hebben passend in de context van het vraagstuk en de organisatie. <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je gebruikt relevante modellen en theorieën • Je werkt zelfstandig <p><u>Waarde creëren 3</u> Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je inventariseert de wensen en behoeften van de belangrijkste directe en indirecte stakeholders. • Je (veld)onderzoek is betrouwbaar, valide en transparant • Je conclusies leiden tot concrete aanbevelingen <p>Waardepropositie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je gebruikt relevante theorie voor de oplossing van het vraagstuk. • Je draagt bij aan een onderbouwde vertaalslag van potentiële kansen naar meervoudige waarde. • Je houdt bij adviezen en voorstellen rekening met toekomstige ontwikkelingen en consequenties <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je gebruikt relevante modellen en theorieën

	<ul style="list-style-type: none"> • Je evalueert je plan en werkwijze en stelt dit zo nodig bij. • Je gebruikt relevant vakjargon. <p><u>Business development 3</u> Optimalisatie / concept en/of verdienmodel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je optimalisatie en verdienmodel zijn afgeleid van de waardepropositie van de organisatie. • Je optimalisatie en verdienmodel sluiten aan bij de strategie van de organisatie. • Je optimalisatie en verdienmodel zijn gebaseerd op relevante marktontwikkelingen. • Je optimalisatie en verdienmodel leiden aantoonbaar tot het behalen van commerciële doelen. • Je optimalisatie en verdienmodel zijn duurzaam. <p>Stakeholders</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je brengt de verschillende belangen van relevante stakeholders in kaart. • Je geeft aanbevelingen over de manier waarop de stakeholders worden betrokken. • Je creëert draagvlak door heldere communicatie. <p>Proces / werkwijze:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je brengt doelen, middelen en kpi's in kaart. • Je evalueert planmatig je resultaten op basis van je kpi's. • Je stelt je plan en werkwijze bij naar aanleiding van je evaluatie. <p><u>Realiseren 3</u> Uitvoering van de werkzaamheden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De uitvoering van je werkzaamheden is afgeleid van de eerder geformuleerde marketing- en/of salesoptimalisaties. • Je faciliteert bij de uitvoering van de marketing en/of sales optimalisaties. • Je voert zelfstandig marketing en/of sales optimalisaties binnen de vooraf gestelde commerciële doelen. <p>Proces/werkwijze:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je creëert draagvlak bij de stakeholders • Je betreft alle stakeholders bij de uitvoering van de optimalisaties • Je zorgt voor een goede planmatige overdracht • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
--	--

Naam Nederlandstalig	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport
Code OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	PORT-O	PROD-O
Tentamentype	assessment	assessment
Individueel / groep	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	2	2
Duur tentamen	30 minuten	30 minuten
Weging deeltentamen	60%	40%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.
Toegestane hulpmiddelen	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport en presentatiemiddelen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Direct na afname	Direct na afname
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar		
Datum waarop cursus niet meer aangeboden worden en overgangsregeling	n.v.t.	

Stage buitenland Marketing

10. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Placement abroad
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Buitenland Marketing
Naam cursus kort Engelstalig	Placement abroad
Code cursus	STABUM03
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	168 uur geprogrammeerde contacttijd en 672 uur geprogrammeerde onderwijstijd voor stage.
Ingangseisen cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
11. Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Tijdens de stage ontwikkel jij je op zes commerciële skills: samenwerken, communicatie, initiatief, verantwoordelijkheidsbesef, commercieel bewustzijn en aanpassingsvermogen. Zo voer je bijvoorbeeld meerdere commerciële werkzaamheden uit waar je (deels) de verantwoordelijkheid voor draagt. Ook leer je omgaan met collega's in een professionele werkomgeving. Daarnaast doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • Koersbepalen: Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. • Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. • Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. • Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders
Samenhang	In de stage pas je de kennis en vaardigheden uit het 1e en 2e jaar toe in een commerciële context.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximum aantal deelnemers	n.v.t
Compensatiemogelijkheid	n.v.t

Activiteiten en/of werkvormen	<p>Je loopt vier dagen per week stage in een organisatie. Tijdens deze dagen voer je werkzaamheden uit die je samen met de bedrijfscoach bepaalt. Deze werkzaamheden moeten aansluiten bij de commerciële doelstellingen van de organisatie <i>en</i> passen bij de opleiding.</p> <p>Eén dag in de week <i>werk je aan</i> stage opdrachten, waarbij je samen kunt werken met jouw buddy-stagiair.</p> <p>Deze dag staat in het teken van intervisie, verdieping en aanscherping van je kennis en vaardigheden. Ook is er dan gelegenheid voor een persoonlijk gesprek met je studentcoach en/of tutor.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t
Eigen financiële bijdrage	n.v.t
12. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je onderzoekt het vraagstuk vanuit meerdere perspectieven. • Je desk- en fieldresearch is betrouwbaar, valide en navolgbaar • Je gebruikt betrouwbare, relevante en actuele bronnen. • Je conclusies zijn gebaseerd op meerdere bronnen/data <p>Advies / kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je advies sluit aan op de conclusies uit je onderzoek • Je advies past bij de context en is relevant voor de organisatie • Je adviezen hebben passend in de context van het vraagstuk en de organisatie. <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je gebruikt relevante modellen en theorieën • Je werkt zelfstandig <p><u>Waarde creëren 3</u> Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je inventariseert de wensen en behoeften van de belangrijkste directe en indirecte stakeholders. • Je (veld)onderzoek is betrouwbaar, valide en transparant • Je conclusies leiden tot concrete aanbevelingen <p>Waardepropositie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je gebruikt relevante theorie voor de oplossing van het vraagstuk. • Je draagt bij aan een onderbouwde vertaalslag van potentiële kansen naar meervoudige waarde. • Je houdt bij adviezen en voorstellen rekening met toekomstige ontwikkelingen en consequenties <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak

- Je gebruikt relevante modellen en theorieën
- Je evalueert je plan en werkwijze en stelt dit zo nodig bij.
- Je gebruikt relevant vakjargon.

Business development 3

Optimalisatie / concept en/of verdienmodel:

- Je optimalisatie en verdienmodel zijn afgeleid van de waardepropositie van de organisatie.
- Je optimalisatie en verdienmodel sluiten aan bij de strategie van de organisatie.
- Je optimalisatie en verdienmodel zijn gebaseerd op relevante marktontwikkelingen.
- Je optimalisatie en verdienmodel leiden aantoonbaar tot het behalen van commerciële doelen.
- Je optimalisatie en verdienmodel zijn duurzaam.

Stakeholders

- Je brengt de verschillende belangen van relevante stakeholders in kaart.
- Je geeft aanbevelingen over de manier waarop de stakeholders worden betrokken.
- Je creëert draagvlak door heldere communicatie.

Proces / werkwijze:

- Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak
- Je brengt doelen, middelen en kpi's in kaart.
- Je evalueert planmatig je resultaten op basis van je kpi's.
- Je stelt je plan en werkwijze bij naar aanleiding van je evaluatie.

Realiseren 3

Uitvoering van de werkzaamheden:

- De uitvoering van je werkzaamheden is afgeleid van de eerder geformuleerde marketing- en/of sales optimalisaties.
- Je faciliteert bij de uitvoering van de marketing en/of sales optimalisaties.
- Je voert zelfstandig marketing en/of sales optimalisaties binnen de vooraf gestelde commerciële doelen.

Proces/werkwijze:

- Je creëert draagvlak bij de stakeholders
- Je betreft alle stakeholders bij de uitvoering van de optimalisaties
- Je zorgt voor een goede planmatige overdracht
- Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback.
- Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

Naam Nederlandstalig	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport
Code OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	PORT-O	PROD-O
Tentamentype	assessment	assessment
Individueel / groep	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	2	2
Duur tentamen	30 minuten	30 minuten
Weging deeltentamen	60%	40%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A of P2N en P4N	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.	Indien het assessment onvoldoende is, krijgt de student feedback en daarna volgt een 2 ^e assessment uiterlijk 2 weken na het eerste assessment.
Toegestane hulpmiddelen	Portfolio	Onderzoek en adviesrapport en presentatiemiddelen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Direct na afname	Direct na afname
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar		
Datum waarop cursus niet meer aangeboden worden en overgangsregeling	n.v.t.	

1. Algemene informatie									
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-Sales								
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year G-Sales								
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-Sales								
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year G-Sales								
Code cursus OSIRIS	AFSGSA02								
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase								
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 25 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>460</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>700</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen	240	Uren voorbereiding/zelfstudie	460	Totale studentbelasting (uren)	700
		Aantal klokuren							
	Contacturen	240							
Uren voorbereiding/zelfstudie	460								
Totale studentbelasting (uren)	700								
Ingangseisen	Gestart mag worden als er 180 studiepunten zijn behaald.								

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen:</u> Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie of afdeling.</p> <p><u>Waarde creëren:</u> Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.</p>
Algemene omschrijving	Bij de start van het G-cluster worden actuele thema's binnen Sales door (docent-) experts geïntroduceerd. Je verdiept je in de aangeboden thema's met als doel een keuze te maken voor een thema waarin je jezelf gedurende het afstudeerjaar verder gaat professionaliseren. Je vormt samen met mede studenten een HUB-team, waar je onder begeleiding van een afstudeerbegeleider informatie gaat verzamelen, analyseren en evalueren om te komen tot vernieuwde kennis en inzichten. Door elementen te combineren creëert het HUB-team uiteindelijk een eigen adviesmodel dat bruikbaar is voor optimalisatie van processen binnen diverse organisaties. Het adviesmodel is veelal een bedrijfsoplossing en kan de vorm hebben van o.a. een stappenplan, verdienmodel, een checklist, een case studie en/of een ranking van succesfactoren.

	<p>In het G-cluster ligt de focus op een bedrijfsoplossing van tactisch/strategisch niveau. Onderzoek speelt een belangrijke rol om zicht te krijgen op de veranderende omgeving, interne- en externe ontwikkelingen, impact van businessmodellen etc. Je maakt gebruik van diverse onderzoeksvormen die jij relevant vindt voor jouw onderzoeksthema. Gastsprekers, (docent-) experts en vertegenwoordigers uit het werkveld kunnen hier een rol in spelen.</p> <p>Naast wekelijkse HUB-meetings zijn er gedurende het semester enkele workshops en seminars/congressen die je op eigen initiatief kunt volgen om je verder te specialiseren in het gekozen thema.</p> <p>In de HUB-meetings en in peer-assessments evalueert en reflecteert je op de inhoud en op je eigen professionele handelen. Ook is er aandacht voor het opbouwen van je portfolio. Je verantwoordt in dit portfolio jouw aanpak en je achterliggende denk- en beslissingsprocessen. Aan de hand van het persoonlijke portfolio toon je bij het assessmentgesprek (toetsing) aan professioneel te kunnen handelen en te kunnen reflecteren volgens het vereiste gedrag en gewenste niveau.</p>
Samenhang	In het laatste semester van het afstudeerjaar (H-cluster) toon je de andere twee (van de vier) eindkwalificaties op het beoogd eindniveau aan: business development en realiseren.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Indiv. Begeleiding/coaching/tutoring (CO) • Gastcollege (GC) • Intervisie (IV) • Introductiecollege (IC) • Werkcollege/responsiecollege (WC) • Workshop/clinic (WS) • Zelfstudie/e-learning (ZS)
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>In de toets worden de volgende criteria beoordeeld:</p> <p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Advies/kansen • Proces/werkwijze <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Proces/werkwijze

	<p>In deze cursus beoordelen we het competentieniveau door middel van een mondeling assessment. Je schrijft een persoonlijk portfolio dat dient als voorwaarde voor dit assessment.</p> <p>Derde kans is mogelijk na overleg met de coördinator.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Portfolio-assessment GSAL
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	KENN-M
Tentamentype	Kennistentamen mondeling
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken.
Duur tentamen	60 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Na het assessment ontvang je mondelinge en schriftelijke feedback over de toestandkoming van de eindbeoordeling.
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Beschrijving van de leeruitkomsten en bijbehorende beoordelingscriteria
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Afstudeerjaar G - Marketing

1. Algemene informatie									
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-Marketing								
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year G-Marketing								
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-Marketing								
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year G-Marketing								
Code cursus OSIRIS	AFSGMA02								
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase								
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 25 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>460</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>700</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen	240	Uren voorbereiding/zelfstudie	460	Totale studentbelasting (uren)	700
	Aantal klokuren								
Contacturen	240								
Uren voorbereiding/zelfstudie	460								
Totale studentbelasting (uren)	700								
Ingangseisen	Gestart mag worden als er 180 studiepunten zijn behaald.								

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen (Marketing):</u> Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie of afdeling.</p> <p><u>Waarde creëren (Marketing):</u> Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.</p>
Algemene omschrijving	<p>Bij de start van het G-cluster worden actuele thema's binnen Sales door (docent-) experts geïntroduceerd. Je verdiept je in de aangeboden thema's met als doel een keuze te maken voor een thema waarin je jezelf gedurende het afstudeerjaar verder gaat professionaliseren. Je vormt samen met mede studenten een HUB-team, waar je onder begeleiding van een afstudeerbegeleider informatie gaat verzamelen, analyseren en evalueren om te komen tot vernieuwde kennis en inzichten. Door elementen te combineren creëert het HUB-team uiteindelijk een eigen adviesmodel dat bruikbaar is voor optimalisatie van processen binnen diverse organisaties. Het adviesmodel is veelal een bedrijfsoplossing en kan de vorm hebben van o.a. een stappenplan, verdienmodel, een checklist, een case studie en/of een ranking van succesfactoren.</p> <p>In het G-cluster ligt de focus op een bedrijfsoplossing van tactisch/strategisch niveau. Onderzoek speelt een belangrijke rol om zicht te krijgen op de veranderende omgeving, interne- en externe ontwikkelingen, impact van businessmodellen etc. Je maakt gebruik van diverse onderzoeksvormen die jij relevant vindt voor jouw</p>

	<p>onderzoeksthema. Gastsprekers, (docent-) experts en vertegenwoordigers uit het werkveld kunnen hier een rol in spelen.</p> <p>Naast wekelijkse HUB-meetings zijn er gedurende het semester enkele workshops en seminars/congressen die je op eigen initiatief kunt volgen om je verder te specialiseren in het gekozen thema.</p> <p>In de HUB-meetings en in peer-assessments evalueert en reflecteert je op de inhoud en op je eigen professionele handelen. Ook is er aandacht voor het opbouwen van je portfolio. Je verantwoordt in dit portfolio jouw aanpak en je achterliggende denk- en beslissingsprocessen. Aan de hand van het persoonlijke portfolio toon je bij het assessmentgesprek (toetsing) aan professioneel te kunnen handelen en te kunnen reflecteren volgens het vereiste gedrag en gewenste niveau.</p>
Samenhang	In het laatste semester van het afstudeerjaar (H-cluster) toont de student de andere twee (van de vier) eindkwalificaties op het beoogd eindniveau aan: business development en realiseren.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Indiv. Begeleiding/coaching/tutoring (CO) • Gastcollege (GC) • Intervisie (IV) • Introductiecollege (IC) • Werkcollege/responsiecollege (WC) • Workshop/clinic (WS) • Zelfstudie/e-learning (ZS)
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>In de toets worden de volgende criteria beoordeeld:</p> <p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Advies/kansen • Proces/werkwijze <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek • Waardepropositie • Proces/werkwijze <p>In deze cursus beoordelen we het competentieniveau door middel van een mondeling assessment. Je schrijft een persoonlijk portfolio dat dient als voorwaarde voor dit assessment.</p> <p>Derde kans is mogelijk na overleg met de coördinator.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Portfolio-assessment G-MAR
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	KENN-M
Tentamentype	Kennistentamen mondeling
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken.
Duur tentamen	60 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Na het assessment ontvang je mondeling en schriftelijke feedback over de totstandkoming van de eindbeoordeling.
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Beschrijving van de leeruitkomsten en bijbehorende beoordelingscriteria.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Business English Speaking Advanced

1. Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Business English Speaking Advanced
Naam cursus lang Engelstalig	Business English Speaking Advanced
Naam cursus kort Nederlandstalig	Business English Speaking Advanced
Naam cursus kort Engelstalig	Business English Speaking Advanced
Code cursus	BUSENS01
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten/ Studielast	Studiepunten: 5 EC
	Aantal klokuren
Contacturen	15
Uren voorbereiding/zelfstudie	125
Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	Alle onderwijseenheden Engels spreekvaardigheid in de propedeuse en het tweede jaar zijn met een voldoende afgerond

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<u>Koers bepalen:</u> 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.
Algemene omschrijving	Het ontwikkelen van de Engelse spreekvaardigheid in zakelijke context op C1 niveau (ERK) door middel van blended learning en workshops. Communication during Business games, Presenting / Pitching yourself and your products and spontaneously answering questions in a product or service- related context. The Language of Meetings and Negotiations.
Samenhang	In een zakelijke context spreken op C1 niveau sluit aan op eerdere mondelinge vaardigheden in de cursussen International Sales and Marketing in practice, Tredwatching, Accountmanagement en Export Management
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Zie algemene omschrijving
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	<p>Vloeiend en spontaan kunnen spreken en in staat zijn onverwachte (niet voorbereide) vragen te kunnen beantwoorden. Correct en flexibel (zakelijk) woordgebruik en zinsbouw. Nauwelijks grammaticale fouten. Correct gebruik van structuur en linking. Goede uitspraak en gevarieerde intonatie. Is in staat de boodschap op C1 niveau (Europees Referentie Kader) over te brengen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Mondeling Business English Speaking Advanced
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	Mondeling
Tentamentype	KENN-M
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P2A + P4A of P2N + P4N
Herkansing	In overleg met docent
Duur tentamen	15 minuten (pitch is minimaal 5 minuten, daarnaast 3-4 minuten voor het beantwoorden van vragen)
Toegestane hulpmiddelen	Presentatie (PP, Prezi)
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	In overleg met docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Verplichte literatuur is eruit gehaald
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

H-Cluster

Afstudeerjaar H-Sales

(Voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2019)

1. Algemene informatie									
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-Sales: de afstudeerstage								
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year H-Sales:graduate internship								
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-Sales: de afst stage								
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year H-Sales:graduate int								
Code cursus OSIRIS	AFSHA02								
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase								
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 25 EC								
	<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Aantal klokuren</th></tr></thead><tbody><tr><td>Contacturen</td><td>80</td></tr><tr><td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td><td>620</td></tr><tr><td>Totale studentbelasting (uren)</td><td>700</td></tr></tbody></table>		Aantal klokuren	Contacturen	80	Uren voorbereiding/zelfstudie	620	Totale studentbelasting (uren)	700
		Aantal klokuren							
	Contacturen	80							
Uren voorbereiding/zelfstudie	620								
Totale studentbelasting (uren)	700								
Ingangseisen	Gestart mag worden als AFSHA met een voldoende is afgesloten en het afstudeervoorstel ontvankelijk is verklaard.								

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Business Development (Sales):</u> Je ontwikkelt zelfstandig creatieve concepten en zoekt daarvoor actief naar actuele (markt)ontwikkelingen en past deze toe in zijn concepten, waarbij je rekening houdt met belangen van verschillende stakeholders en de sterkten van de organisatie om groei te realiseren. Daarbij zorg je voor draagvlak onder stakeholders.</p> <p><u>Realiseren (Sales):</u> Je implementeert zelfstandig adviezen over de Sales strategie bij eigen klanten of in de eigen organisatie en je bent verantwoordelijk voor de behaalde resultaten. Je creëert draagvlak voor veranderingen, verantwoordt je keuzes binnen de implementatie door analyse en kennis van theorie over (digitale) Sales en verandermanagement. Je laat een helicopterview zien door rekening te houden met alle markt- en bedrijfsaspecten en het beschikbare budget.</p>
Algemene omschrijving	In het H-cluster, het laatste semester van het afstudeerjaar, toont je de leeruitkomsten business development en realiseren op het beoogd eindniveau aan. Activiteiten en werkvormen vinden deels online en/of op afstand plaats.

	<p>Het H-cluster is een 4-daagse (32 uur) afstudeerstage op een commerciële afdeling (marketing of sales) van een (internationaal) bedrijf gedurende een periode van 21 weken.</p> <p>Tijdens de afstudeerstage implementeer je het in het G-cluster ontwikkelde adviesmodel en voer je zelfstandig projecten uit die bijdragen aan de leeruitkomst(-en). Het resultaat van deze implementatie wordt voor het afstudeerbedrijf uitgewerkt in een adviesplan.</p> <p>Ongeveer 8 uur per week (1 dag) is er ruimte voor overleg met de afstudeerbegeleider(s), het HUB-team, uitwerking portfolio en/of andere opleiding gerelateerde activiteiten online of op de HAN.</p> <p>Voordat je start bij het afstudeerbedrijf maak je een afstudeervoorstel. In dit voorstel beschrijf je op welke wijze het generieke adviesplan meerwaarde heeft voor het afstudeerbedrijf en haar strategie. Je geeft ook aan welke projecten je binnen de beschikbare tijd zelfstandig gaat uitvoeren. Het afstudeervoorstel moet inhoudelijk voldoende en ontvankelijk verklaard zijn door de afstudeerbegeleider(s) voordat de student bij het afstudeerbedrijf daadwerkelijk kan beginnen.</p>
Samenhang	In het afstudeerjaar (G-cluster + H-cluster) heeft de student alle eindkwalificaties op het beoogd eindniveau aangetoond.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Omschrijving Code • Individuele Begeleiding / coaching / tutoring CO • Gastcollege GC • Hoorcollege HC • Intervisie IV • Introductiecollege IC • Stage/werkplek ST • Training TR • Workshop WS • Zelfstudie
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je onderzoekt het vraagstuk vanuit meerdere perspectieven. • Je desk- en fieldresearch is betrouwbaar, valide en navolgbaar • Je gebruikt betrouwbare, relevante en actuele bronnen. • Je conclusies zijn gebaseerd op meerdere bronnen/data <p>Advies / kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je advies sluit aan op de conclusies uit je onderzoek • Je advies past bij de context en is relevant voor de organisatie • Je adviezen hebben realiteitszin, zijn haalbaar, passend in de context van het vraagstuk en de organisatie en worden geaccepteerd door organisatie en markt

	<p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je onderbouwt je keuze voor relevante modellen en theorieën • Je gebruikt deze modellen en theorieën correct • Je gebruikt het juiste vakjargon <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Portfolio-assessment H-SAL
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	KENN-M
Tentamentype	Assessment
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken.
Duur tentamen	60 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via Osiris	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Na het assessment Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' ontvang je mondelinge en schriftelijke feedback over de totstandkoming van de eindbeoordeling.

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Beschrijving van de leeruitkomsten en de bijbehorende beoordelingscriteria.
Datum waarop de CURSUS niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Afstudeerjaar H - Marketing

(Voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2019)

4. Algemene informatie									
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-Marketing: de afstudeerstage								
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year H-Marketing:graduate internship								
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-Marketing: de afst stage								
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year H-Marketing:graduate int								
Code cursus OSIRIS	AFSHMA02								
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase								
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A of P1N + P2N en P3N + P4N								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 25 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>620</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>700</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen	80	Uren voorbereiding/zelfstudie	620	Totale studentbelasting (uren)	700
		Aantal klokuren							
	Contacturen	80							
Uren voorbereiding/zelfstudie	620								
Totale studentbelasting (uren)	700								
Ingangseisen	Gestart mag worden als AFSHMA met een voldoende is afgesloten en het afstudeervoorstel ontvankelijk is verklaard.								

5. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Business Development (Marketing):</u> Je ontwikkelt zelfstandig creatieve concepten en zoekt daarvoor actief naar actuele (markt)ontwikkelingen en past deze toe in zijn concepten, waarbij je rekening houdt met belangen van verschillende stakeholders en de sterkten van de organisatie om groei te realiseren. Daarbij zorg je voor draagvlak onder stakeholders.</p> <p><u>Realiseren (Marketing):</u> Je implementeert zelfstandig adviezen over de marketing strategie bij eigen klanten of in de eigen organisatie en je bent verantwoordelijk voor de behaalde resultaten. Je creëert draagvlak voor veranderingen, verantwoordt je keuzes binnen de implementatie door analyse en kennis van theorie over (digitale) marketing en verandermanagement. Je laat een helicopterview zien door rekening te houden met alle markt- en bedrijfsaspecten en het beschikbare budget.</p>
Algemene omschrijving	<p>In het H-cluster, het laatste semester van het afstudeerjaar, toont je de leeruitkomsten business development en realiseren op het beoogd eindniveau aan. Activiteiten en werkvormen vinden deels online en/of op afstand plaats.</p> <p>Het H-cluster is een 4-daagse (32 uur) afstudeerstage op een commerciële afdeling (marketing of sales) van een (internationaal) bedrijf gedurende een periode van 21 weken.</p>

	<p>Tijdens de afstudeerstage implementeer je het in het G-cluster ontwikkelde adviesmodel en voer je zelfstandig projecten uit die bijdragen aan de leeruitkomst(-en). Het resultaat van deze implementatie wordt voor het afstudeerbedrijf uitgewerkt in een adviesplan.</p> <p>Ongeveer 8 uur per week (1 dag) is er ruimte voor overleg met de afstudeerbegeleider(s), het HUB-team, uitwerking portfolio en/of andere opleiding gerelateerde activiteiten online of op de HAN.</p> <p>Voordat je start bij het afstudeerbedrijf maak je een afstudeervoorstel. In dit voorstel beschrijf je op welke wijze het generieke adviesplan meerwaarde heeft voor het afstudeerbedrijf en haar strategie. Je geeft ook aan welke projecten je binnen de beschikbare tijd zelfstandig gaat uitvoeren. Het afstudeervoorstel moet inhoudelijk voldoende en ontvankelijk verklaard zijn door de afstudeerbegeleider(s) voordat de student bij het afstudeerbedrijf daadwerkelijk kan beginnen.</p>
Samenhang	In het afstudeerjaar (G-cluster + H-cluster) heeft de student alle eindkwalificaties op het beoogd eindniveau aangetoond.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Omschrijving Code • Individuele Begeleiding / coaching / tutoring CO • Gastcollege GC • Hoorcollege HC • Intervisie IV • Introductiecollege IC • Stage/werkplek ST • Training TR • Workshop WS • Zelfstudie
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

6. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>Onderzoek</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je onderzoekt het vraagstuk vanuit meerdere perspectieven. • Je desk- en fieldresearch is betrouwbaar, valide en navolgbaar • Je gebruikt betrouwbare, relevante en actuele bronnen. • Je conclusies zijn gebaseerd op meerdere bronnen/data <p>Advies / kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je advies sluit aan op de conclusies uit je onderzoek • Je advies past bij de context en is relevant voor de organisatie • Je adviezen hebben realiteitszin, zijn haalbaar, passend in de context van het vraagstuk en de organisatie en worden geaccepteerd door organisatie en markt <p>Proces / werkwijze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je werkt met een planmatige en effectieve aanpak • Je onderbouwt je keuze voor relevante modellen en theorieën

	<ul style="list-style-type: none"> • Je gebruikt deze modellen en theorieën correct • Je gebruikt het juiste vakjargon • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. De student heeft wel recht op een feedback. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Portfolio-assessment H-MAR
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	KENN-M
Tentamentype	Assessment
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P2A en P4A of P2N en P4N
Herkansing	Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken.
Duur tentamen	60 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5,5
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via Osiris	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Na het assessment Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' ontvang je mondelinge en schriftelijke feedback over de totstandkoming van de eindbeoordeling.

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Beschrijving van de leeruitkomsten en de bijbehorende beoordelingscriteria.
Datum waarop de CURSUS niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Vrije Ruimte 4JR

(Voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2019)

1. Algemene informatie		
Naam cursus lang Nederlandstalig	Vrije Ruimte 4JR	
Naam cursus lang Engelstalig	Elective 4 YR	
Naam cursus kort Nederlandstalig	Vrije Ruimte 4 JR	
Naam cursus kort Engelstalig	Elective 4 YR	
Code cursus OSIRIS	VRIRUJ18	
Opleiding / doelgroep	Commerciële Economie (CE), voltijd, hoofdfase	
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 5 EC	
		Aantal klokuren
	Contacturen	variërend 0-140*
	Uren voorbereiding/zelfstudie	variërend 0-140*
	Totale studentbelasting (uren)	140
Ingangseisen	De ingangseisen kunnen verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	Een keuze uit koers bepalen, waarde creëren, business development of realiseren.
Algemene omschrijving	<p>De student stelt leerdoelen op die bijdragen aan zijn/haar ontwikkeling tot professional als commercieel econoom. De student bepaalt zelf middels welke invulling deze doelen bereikt worden. De student stelt leerdoelen op die bijdragen aan zijn/haar ontwikkeling in skills. De student bepaalt zelf middels welke invulling deze doelen bereikt worden.</p> <p>De vraag die de student zichzelf stelt, is: <i>waar wil ik mij verder in ontwikkelen?</i> De student krijgt de mogelijkheid om zichzelf m.b.t. de opgestelde leerdoelen te ontwikkelen door deel te nemen aan één (1) onderwijs- of praktijkonderdeel. De Vrije Ruimte coördinatoren bepalen het aanbod binnen deze cursus. De volgende onderdelen worden binnen deze cursus onder voorbehoud aangeboden:</p> <p>Onderdelen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Engels (voorbereiding op het Cambridge C1 Business Higher examen) > TOETS-02 (vink) 2. Duits > TOETS-03 (vink) 3. Spaans op 0-niveau > TOETS-04 (vink) 4. Persoonlijk leiderschap > TOETS-05 (vink)

	<p>5. Lid GREEN OFFICE > TOETS-06 (vink)</p> <p>6. Praktijkopdracht: > TOETS-07 (vink)</p> <p>7. Eigen invulling > TOETS-08 (vink)</p> <p>Elk bovenstaand onderwijs- en/of praktijk onderdeel (van 1 t/m 7) bestaat uit 140 studiebelastingsuren (SBU). De student dient binnen deze cursus een tijdsinvestering van totaal 140 SBU's te realiseren. In Osiris worden alle invullingen en het uiteindelijke portfolio met een V of NV geregistreerd.</p> <p>De student maakt zelfstandig een keuze m.b.t. tot de invulling VR en bespreekt de gemaakte keuze met zijn docent Vrije Ruimte. De docent vervult hierin de rol van coach en ondersteunt hiermee de student in zijn/haar leerproces. De ondersteunende en coachende rol van de docent is hier essentieel in de opbouw van zelfsturing.</p>
Samenhang	<p>Van een toekomstige commercieel professional wordt gevraagd dat hij/zij zijn/haar eigen ontwikkeling in skills kan sturen. Studenten dienen te worden voorbereid om blijvend aan hun professionele ontwikkeling te werken.</p> <p>Ook in het 2^e jaar wordt een cursus Vrije Ruimte aangeboden voor 5 EC.</p>
Deelnameplicht onderwijs	<p>De student committeert zich aan de aanwezigheidsverplichting van de door hem/haar gemaakte en bevestigde keuze op de aangeboden onderdelen. Afwijkingen op de eerder gemaakte keuze dienen altijd te worden overlegd met de VR-docent en de Coördinatoren Vrije Ruimte.</p>
Maximumaantal deelnemers	<p>Het is mogelijk dat er bij onderdelen sprake is van een minimum en maximum aantal deelnemers en/of ingangseisen w.o. intakegesprek of eerder gevolgde cursussen. Het is aan de student om hier rekening mee te houden bij het maken van de keuze van de invulling.</p>
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>De activiteiten en/of werkvormen kunnen verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.</p>
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	<p>De verplichte literatuur/beschrijving "leerstof" kan verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.</p>
Verplichte software /verplicht materiaal	<p>De verplichte software/het verplicht materiaal kan verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.</p>
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	<p>Eventuele eigen financiële bijdrage kan verschillend zijn. Deze zijn afhankelijk van de invulling en de door de student opgestelde leerdoelen.</p>

3. Tentaminering	
Beoordelings-criteria	<p>Hetgeen wat beoordeeld wordt, is het portfolio dat de student oplevert na het doorlopen van de invulling. De invulling zelf is een ontvankelijkheidseis en dus geen succescriterium. Het beoordelingsformulier zal worden samengesteld op basis van de volgende punten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doelgericht werken • Reflecteren • Onderbouwen • Persoonlijke ontwikkeling <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.

	<ul style="list-style-type: none"> Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Vrije Ruimte portfolio
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Individueel / groep	Individueel
Aantal examinatoren	2
Tentamenmoment	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	V
Weging	100%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijke feedback in het beoordelingsformulier

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Er zijn wijzigingen aangebracht in de verschillende onderwijs-onderdelen waaruit kan worden gekozen. Daarnaast wordt de cursus Vrije Ruimte in het 4 ^e jaar afgesloten met een portfolio waarvoor een V behaald dient te worden (dit was een mondeling assessment waarvoor een cijfer werd behaald).
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

9.3 Minoren van de opleiding

In dit studiejaar biedt de opleiding de volgende minoren aan:

Minor Neuromarketing in Customer Experience

1. Algemene informatie	
Naam minor lang Nederlandstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Naam minor lang Engelstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Naam minor kort Nederlandstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Naam minor kort Engelstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Code minor OSIRIS	NECUEX01
Opleiding / doelgroep	Minor opleiding Commerciële Economie. Voltijd, derde en/of vierde jaars studenten, niveau 3.
Onderwijsperiode	P1N + P2N en P3N + P4N
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 30,0 EC
	Aantal klokuren
Contacturen	165
Uren voorbereiding/zelfstudie	675
Totale studentbelasting (uren)	840
Ingangseisen	De student heeft de propedeuse afgerond. De student heeft de stage afgerond. Voor deze minor verwachten we een bovengemiddelde motivatie om deel te nemen. Een toelichting van deze bovengemiddelde motivatie (uitwerking is vormvrij) maakt deel uit van de toelating.

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<u>Koers bepalen</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.
	<u>Waarde creëren</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.
	<u>Business Development</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.
	<u>Realiseren</u>

	<p>Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p><u>Samenwerken</u> Bijdragen aan een gezamenlijk resultaat ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.</p> <p><u>Initiatief</u> Kansen en problemen signaleren en ernaar handelen, liever uit zichzelf beginnen dan passief afwachten.</p> <p><u>Commercieel bewust</u> Het onderzoeken en kennen van de wensen en behoeften van de klant en ernaar handelen. Signaleert kansen in de markt op basis van trends en ontwikkelingen in de markt en speelt daarop in.</p> <p><u>Verantwoordelijkheidsbesef</u> Zorgt ervoor dat opdrachten of werkzaamheden van jezelf en anderen, tijdig en naar behoren worden uitgevoerd, hierbij rekening houdend met de geldende kwaliteitsnormen en verwachtingen. Investeert hierbij in eigen kennis en vaardigheden.</p> <p><u>Probleemoplossend vermogen</u> Herkent en erkent problemen en maakt een plan om tot een oplossing te komen.</p> <p><u>Nieuwsgierigheid</u> Gedrag dat getuigt van de drang om iets te kunnen, te leren of te weten te komen.</p> <p><u>Creativiteit</u> Met oorspronkelijke oplossingen of ideeën komen voor werkwijzen, problemen of kansen die met de opdracht of functie verband houden. Nieuwe werkwijzen, vormen en inhoud bedenken, al dan niet ter vervanging van bestaande.</p> <p><u>Doorzettingsvermogen</u> Realiseert doelen die hij of zij zichzelf stelt. Laat zich niet door tegenslagen weerhouden en maakt hierbij keuzes.</p>
Algemene omschrijving	<p>Neuromarketing en klantbeleving staan centraal in de minor Neuromarketing in Customer Experience aan de HAN. Je leert om invloed uit te oefenen op het gedrag van klanten d.m.v. neuromarketing zodat ze gaan voor het product/dienst van je opdrachtgever.</p> <p>Daarvoor is het belangrijk dat je weet wie de klant is, hoe hij zich gedraagt en waar je opdrachtgever voor staat. Je doet niet alleen kennis op van neuromarketingtechnieken, je gaat er ook in de praktijk mee aan de slag door ze toe te passen en te testen. Zo kom jij uiteindelijk tot een passend advies voor je opdrachtgever.</p> <p><u>Onderwerpen</u> De eerste week is een introductieweek waarin kennismaking en een introductie van de minor centraal staan. In de weken daarna worden colleges aangeboden in de vorm van theorie gecombineerd met praktijk, workshops en gastcolleges van experts uit het bedrijfsleven. Je gaat je o.a. verdiepen in de volgende onderwerpen:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Neuromarketing: technieken en meetinstrumenten - Merkidentiteit - Persona's - Klantreizen - Onderzoekstechnieken - Scrum
Samenhang	Deze minor sluit aan bij cursussen uit de opleiding Commerciële Economie, met name Customer Experience in leerjaar 2.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	27
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Deze minor vindt grotendeels plaats in het werkveld, waar studenten onderzoek doen op basis van desk- en fieldresearch. Werkvormen zijn hoorcolleges, werkcolleges, expertcolleges/gastcolleges en praktijkopdrachten. Daarnaast biedt de minor bedrijfsbezoeken en/of een workshops aan.
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	Van Sloten et al. (2016). Basisboek Customer Journey, een inleiding in het vakgebied. Noordhoff Uitgevers BV, editie 1, ISBN 9789001820589 <i>EVENTUEEL AANVULLENDE LITERATUUR N.A.V. DOORONTWIKKELING MINOR - NEUROMARKETING</i>
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>Kennisclip neuromarketing (individueel):</p> <p>Criteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student weet op begrijpelijke wijze één van de aangedragen beïnvloedingstechnieken uit te leggen • De student laat voorbeelden zien van cases waarin de beïnvloedingstechniek van toepassing is • De student levert twee kennisclips in die aan bovenstaande criteria voldoen <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en de student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • De twee ingeleverde kennisclips hebben een lengte van in totaal maximaal 15 minuten • De student maakt gebruik van PowerPoint, waarin hij zowel zichzelf als tekst en bronnen toont • De student levert de kennisclips in via videotoetsing.han.nl ter ontvankelijkheid van het product • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het

	product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-02	<p>Neuro-experiment (groep):</p> <p>Criteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student neemt deel aan het neuro-experiment • De student doet onderzoek naar wensen en behoeften van de doelgroep en de locatie • Op basis van onderzoek formuleert de student een strategie van beïnvloedingstechnieken om verkoop te optimaliseren • De student presenteert de gehanteerde strategie, resultaten en evaluatie hiervan voor de opdrachtgever • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-03	<p>Implementatieplan (groep):</p> <p>Criteria implementatieplan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student werkt volgens de PDCA-cyclus en start met een testplan • De student onderbouwt het implementatieplan met onderzoeksresultaten (desk- en fieldresearch) • De student toont aan welke neuromarketingtechnieken (niet) effectief zijn voor de opdrachtgever • De student concludeert welke neuromarketingtechnieken het meest passend zijn, waarbij hij rekening houdt met de merkidentiteit, persona's en klantreizen. <p>Criteria presentatie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student presenteert op creatieve en overtuigende wijze zijn advies en hoe hij hiertoe is gekomen • De student laat het effect zien van de door hem toegepaste neuromarketingtechnieken en hoe dit aansluit bij de merkidentiteit, persona's en klantreizen • De student betreft het publiek bij zijn presentatie • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Kennisclip neuromarketing	Neuro-experiment
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02
Tentamenvorm	PROD-F	PRES-F
Tentamentype	Inleveropdracht	Inleveropdracht
Individueel / groep	Individueel	Groep
Aantal examinatoren	1	2
Tentamenmoment	P2N en P4N	P1N en P3N
Herkansing	P2N en P4N	P1N en P3N
Duur tentamen	n.v.t.	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5.5	5.5
Weging	20%	20%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback. Indien gewenst, mondelinge toelichting in overleg met docent	Schriftelijk onderbouwde feedback. Indien gewenst, mondelinge individuele toelichting in overleg met docent

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Implementatieplan
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-03
Tentamenvorm	PROD-F
Tentamentype	Rapport/presentatie
Individueel / groep	Groep
Aantal examinatoren	1
Tentamenmoment	P2 of P4
Herkansing	Binnen 1 week na teruggave rapport
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5.5
Weging	60%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'

Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback. Indien gewenst, mondelinge toelichting in overleg met docent.
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Het betreft hier de vernieuwde/aangepaste cursusbeschrijving van de minor Doelgroepenmarketing. Het betreft een naamswijziging met daarbij ook veel inhoudelijke wijzigingen.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Minor Digital Marketing

1. Algemene informatie									
Naam minor lang Nederlandstalig	Digital Marketing								
Naam minor lang Engelstalig	Digital Marketing								
Naam minor kort Nederlandstalig	Digital Marketing								
Naam minor kort Engelstalig	Digital Marketing								
Code minor OSIRIS	DIGIMA04								
Opleiding / doelgroep	ABC, opleiding Commerciële Economie. Doelgroep: CE-studenten en studenten uit andere studierichtingen met voldoende commerciële / marketing basis.								
Onderwijsperiode	P1N+P2N en P3N+P4N								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 30,0 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>140</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>700</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>840</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen	140	Uren voorbereiding/zelfstudie	700	Totale studentbelasting (uren)	840
		Aantal klokuren							
	Contacturen	140							
Uren voorbereiding/zelfstudie	700								
Totale studentbelasting (uren)	840								
Ingangseisen	<p>De student heeft de propedeuse afgerond.</p> <p>De student heeft bij voorkeur de stage afgerond.</p> <p>Voor deze minor verwachten we een bovengemiddelde motivatie om deel te nemen. Een motivatievlog of eventueel brief maakt deel uit van de toelating.</p> <p>Er geldt voor deze cursus voor een aantal onderdelen een aanwezigheidsverplichting. Dit geldt voor workshops en werk- en instructiecolleges.</p>								

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<p><u>Koers bepalen</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor de online marketing activiteiten voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen, waarbij je ook rekening houdt met de aard van de organisatie.</p> <p><u>Waarde creëren</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie, zodanig dat de online activiteiten van de organisatie verder geoptimaliseerd worden. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business Development</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders.</p>

	<p>Je formuleert een passend verdienmodel of rekest de financiële consequenties zorgvuldig door.</p> <p><u>Realiseren</u> Je voert onder begeleiding in kleine groepen online optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Na het volgen van deze minor kan de student op expertniveau advies geven op het gebied van digital marketing binnen een onderneming.</p> <p>Bij het werken aan deze beroepstaken ontwikkelt de student de volgende skills:</p> <p><u>Samenwerken</u> Bijdragen aan een gezamenlijk resultaat, zowel in wisselende groepsverbanden als met opdrachtgever.</p> <p><u>Initiatief</u> Zelf opdrachtgever zoeken. Zelf kansen en problemen signaleren en ernaar handelen.</p> <p><u>Commercieel bewust</u> Het onderzoeken en kennen van de wensen en behoeften van de websitebezoeker en ernaar handelen. Signaleert kansen in de markt op basis van trends en ontwikkelingen in de markt en speelt daarop in.</p> <p><u>Verantwoordelijkheidsbesef</u> Zorgt ervoor dat opdrachten of werkzaamheden van zichzelf en anderen, tijdig en naar behoren worden uitgevoerd, hierbij rekening houdend met de geldende kwaliteitsnormen en verwachtingen. Investeert hierbij in eigen kennis en vaardigheden.</p> <p><u>Probleemoplossend vermogen</u> Herkent en erkent problemen en maakt een plan om tot een oplossing te komen.</p> <p><u>Nieuwsgierigheid</u> Gedrag dat getuigt van de drang om iets te kunnen, te leren of te weten te komen. De online wereld verandert enorm snel, dus zelf actief op zoek gaan naar nieuwe informatie is een must.</p> <p><u>Communicatie</u> Ideeën, boodschappen, feiten en meningen begrijpelijk en op heldere wijze aan anderen duidelijk maken in gesproken woord, beeld of geschrift.</p>
<p>Algemene omschrijving</p>	<p>Studenten gaan voor deze minor in een projectgroep een digital marketingadvies ontwikkelen voor een externe opdrachtgever. De opdrachtgever beschikt over een website waar conversie op plaatsvindt. De student ontwikkelt kennis van digital marketingtools waarmee gewerkt wordt in bedrijven. De student vergaart kennis en toepassen van deze tools in de praktijk. Deze minor is geschikt voor de student die gefascineerd is door de mogelijkheden van digital marketingtools en data in relatie tot onlineklantgedrag. Momenteel is er beperkt aanbod in dit domein, terwijl er veel vraag is vanuit studenten en werkveld.</p>

Samenhang	Verdiepende minor binnen de Online Marketing pijler, waarbij de basis is gelegd in de Online Marketeer in het eerste leerjaar en de Online Ondernemer in het tweede leerjaar.
Deelnameplicht onderwijs	Hoorcolleges en workshops zijn in beginsel verplicht.
Maximumaantal deelnemers	30
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Er worden wekelijks hoor- en werkcolleges ingezet, evenals coachingsuren. Daarnaast worden er regelmatig gastcolleges en workshops door professionals uit het werkveld gegeven. Studenten werken in een projectgroep aan de onderdelen van digital marketing advies en passen de geleerde kennis toe in het adviesplan. Studenten onderhouden op een professionele wijze contact met opdrachtgever.
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Adobe XD, voor tenminste P2 of P4 (maandabonnement)
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> • heeft kennis van en inzicht in de strategische redenen om digital marketing in te zetten, op welke manier digital marketing kan worden ingezet, en welke bijdrage dit kan leveren aan de marketing doelstellingen • heeft kennis van en inzicht in wat conversie optimalisatie inhoudt en kan dit praktisch inzetten voor een opdrachtgever. • heeft kennis van en inzicht in digital analytics, web psychologie en nieuwe technieken in het kader van digitale optimalisatie en kan dit inzetten voor een opdrachtgever. • heeft kennis van en inzicht in de ontwikkelingen op het gebied van de digital analytics en kan deze ontwikkelingen inzetten voor een opdrachtgever • heeft inzicht in de invloed van digital analytics op de conversie; en kan advies geven over verbetering van de conversie voor een opdrachtgever <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

TOETS-02	<p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pitch op een overtuigende manier aan de opdrachtgever hoe de conversie kan worden geoptimaliseerd • Hierbij worden de financiële aspecten op een correcte manier uitgelegd en verantwoord. • Hierbij worden verschillende aspecten visueel gemaakt (customer journey) • Werkt de verschillende aspecten van digital marketing op een correcte manier uit en verantwoordt deze; • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
TOETS-03	De student behaalt de vereiste Google certificaten.

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Adviesrapport	Pitch & verdediging	Google Certificering
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Tentamenvorm	PROD-O	KENN-M	PART-F
Tentamentype	Adviesrapport	Mondeling	Individuele certificering
Individueel / groep	Groepsopdracht	Groepsopdracht	Individueel
Aantal examinatoren	2	4	n.v.t.
Tentamenmoment	P2N en P4N	P2N en P4N	P1N en P3N
Herkansing	Tenminste binnen twee weken na kans 1	Tenminste binnen twee weken na kans 1	Tenminste binnen twee weken na kans 1
Duur tentamen	n.v.t.	45 minuten	variërend
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5.5	5.5	voldaan / niet voldaan
Weging	70%	30%	voorwaarde
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via Osiris	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Beoordelingsformulier met toelichting in HandIn	Direct na afname mondeling	n.v.t.

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	n.v.t.
--	--------

Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.
---	--------

Minor Evenementenmanagement

1. Algemene informatie		
Naam minor lang Nederlandstalig	Evenementenmanagement	
Naam minor lang Engelstalig	Eventmanagement	
Naam minor kort Nederlandstalig	Evenementenmanagement	
Naam minor kort Engelstalig	Eventmanagement	
Code minor OSIRIS	EVENE40	
Opleiding / doelgroep	Academie ABC, opleiding Commerciële Economie	
Onderwijsperiode	P1N+P2N en P3N+P4N	
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.	
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 30,0 EC	
	Aantal klokuren	
	Contacturen	140
	Uren voorbereiding/zelfstudie	700
	Totale studentbelasting (uren)	840
Ingangseisen	Propedeuse en stage afgerond	

2. Inhoud en organisatie	
Eindkwalificaties	<u>Koers bepalen</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. De student kan i.s.m. de opdrachtgever een strategische doelstelling en aanbevelingen formuleren voor het te organiseren event. Hierbij is potentieel concurrentievoordeel van belang. Aanbevelingen worden gebaseerd op de analyse van trends en ontwikkelingen.
	<u>Waarde creëren</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. De student creëert op basis van de strategische doelstelling een event concept op basis van onderzoek, gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waardepropositie in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders.
	<u>Realiseren</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.

	<p>De student realiseert vanuit het ontwikkelde eventconcept een live event voor een opdrachtgever, waarin optimalisatie van de beleving centraal staat voor een specifiek omschreven doelgroep en waarin sponsors en overige stakeholders een plek hebben.</p> <p><u>Business Development</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p>De student organiseert een live event om aan de behoeften van de opdrachtgever tegemoet te komen vanuit de setting van een projectgroep die zich opstelt als ware dit een echt eventbureau. Het eventbureau draagt een eigen naam, een passend logo en de projectleden hebben elk een eigen taak en verantwoordelijkheid waarvan uit wordt samengewerkt om het gezamenlijke doel te bereiken. Een passend verdienmodel wordt gerealiseerd door de strategische doelstelling van het event.</p> <p>SKILLS De student zal alle skills van de commercieel professional (samenwerken, initiatief nemen, doorzettingsvermogen, aanpassingsvermogen, communicatief, verantwoordelijkheidsbesef, commercieel bewustzijn, leiderschap, nieuwsgierigheid, kritisch denken en creativiteit) bewust moeten inzetten om tot een succesvol event te komen. Hij zal een aantal van deze skills kiezen om leerdoelen te formuleren en op te reflecteren.</p>
Algemene omschrijving	<p>Studenten gaan voor deze minor in een projectgroep een evenement organiseren voor een externe opdrachtgever.</p> <p>Binnen deze minor vallen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • concept & beleving • communicatie • eventgame • financieel • hamerslag • kick off • projectmanagement & logistiek • projecturen • recht • sponsormanagement • Vrijwilligersmanagement • Gastcolleges en workshops
Samenhang	n.v.t.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximumaantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Studenten werven hun eigen opdracht</p> <p>Studenten werken in een projectgroep aan de onderdelen van projectmanagement en overige vakken en passen de geleerde kennis toe in het projectplan.</p> <p>Studenten voeren het projectplan uit.</p> <p>Studenten onderhouden op een professionele wijze contact met opdrachtgever.</p>

	Hoorcolleges Werkcolleges Workshops Eventgame Bezoeken evenement Gastcolleges
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	Handboek Strategische Eventmarketing. Leon Kruitwagen. Uitgeverij Noordhoff
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> • heeft kennis van en inzicht in de strategische redenen om eventmarketing in te zetten, wat de plaats is van eventmarketing in de marketingmix, wanneer eventmarketing kan worden ingezet en welke typen eventmarketing kunnen worden onderscheiden; • heeft inzicht in de invloed van evenementen op de maatschappij; • heeft kennis van en inzicht in de ontwikkelingen op het gebied van de belevingseconomie (imagineering); • heeft kennis van en inzicht in wat projectmanagement inhoudt; • heeft kennis van en inzicht in wat sponsormanagement inhoudt en welke plaats het inneemt in een organisatie; • heeft kennis van en inzicht in communicatie, financiële, juridische en logistieke aspecten van evenementen.
TOETS-02	<p>De student is aanwezig bij de eventgame en</p> <ul style="list-style-type: none"> • ontwikkelt het concept binnen een beperkte tijd; • sluit het concept aan op de wensen en behoeften van de opdrachtgever; • geeft een onderbouwd advies; • werkt de financiële aspecten op een correcte manier uit en verantwoordt deze; • werkt de communicatie op een correcte manier uit en verantwoordt deze; • presenteert op een overtuigende wijze aan de opdrachtgever. <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-03	<p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maakt een realistisch projectplan waarin met alle relevante aspecten rekening is gehouden om een succesvol evenement uit te voeren. Alle onderdelen van het Projectplan moeten voldoende zijn nadat de studenten twee kansen hebben gekregen op feedback. Mochten hierna onderdelen nog steeds onvoldoende zijn, dan kan het Project niet

	<p>uitgevoerd worden en zullen de studenten de Minor niet kunnen vervolgen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiseert samen met de andere projectgroepleden een evenement dat voldoet aan alle eisen <p>De student is aanwezig geweest bij het event en is aanwezig bij het assessment en reflecteert</p> <ul style="list-style-type: none"> • individueel op een methodische en systematische wijze op de persoonlijke ontwikkeling, zijn functioneren in de groep en zijn functioneren in de praktijk; • individueel en samen met de projectgroep methodisch en systematisch op het doorlopen proces en contact met opdrachtgever, waarbij hij met concrete voorbeelden illustreert wat goed ging of juist anders zou moeten; • individueel en samen met de projectgroep methodisch op de inhoudelijke onderdelen van het eigen evenement: concept & beleving, hoofddoelstelling (strategie), sponsoring, eventmarketing, de invloed van het event op de maatschappij logistiek, financieel en communicatie en gebruikt daarbij de aangereikte theorie. <p>De student kan individueel en samen met de projectgroep laten zien dat hij de kennis en inzicht over de inhoudelijke onderdelen op het eigen evenement heeft toegepast:</p> <ul style="list-style-type: none"> • strategische redenen om eventmarketing in te zetten (hoofddoelstellingen); • de invloed van het evenement op de maatschappij; • de belevingseconomie (imagineering, concept & beleving); • sponsormanagement; • projectmanagement; • communicatie; • logistiek en planning; • financieel. <p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> • gebruikt daarbij de aangereikte theorie; • kan deze onderdelen toelichten en kritisch reflecteren op hoe dit in het evenement en in eerdere projectplannen is meegenomen; • kan verbeteruggesties formuleren. <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. 		
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Assessment	Eventgame	Assessment
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Tentamenvorm	KENN-O	PRES-F	PART-F

Tentamentype	Schriftelijk assessment (open boek tentamen) BYOD	Rapport en presentatie	Projectplan Individuele eindreflectie, groepsevaluatie, assessment individueel
Individueel / groep	Individueel	Groep	Groep/individueel
Aantal examinatoren	1	1	2
Tentamenmoment	P1N en P3N	P2N en P4N	P2N en P4N
Herkansing	P1N en P3N	Binnen twee weken na afname eventgame.	Binnen twee weken na afname assessment.
Duur tentamen	90 minuten	7 uur	2 uur
Toegestane hulpmiddelen	Boek: Handboek Strategische Eventmarketing. Leon Kruitwagen. Uitgeverij Noordhoff	n.v.t.	n.v.t.
(Minimaal) oordeel	5.5	5.5	5.5
Weging	30%	10%	60%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Inzage in feedback	Direct na ontvangen cijfer in overleg met de docent	Indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Tentamenvorm kennistoets: wordt schriftelijk assessment
Datum waarop de minor niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Minor Sales & Key-account management

1. Algemene informatie									
Naam minor lang Nederlandstalig	Sales- & Key Accountmanagement								
Naam minor lang Engelstalig	Sales- & Key Accountmanagement								
Naam minor kort Nederlandstalig	Sales- & Key Accountmanagement								
Naam minor kort Engelstalig	Sales- & Key Accountmanagement								
Code minor OSIRIS	SAKEAC01								
Opleiding/doelgroep	Academie Business & Communicatie, opleiding Commerciële Economie, Voltijd, Hoofdphase, derde en/of vierde jaars studenten								
Onderwijsperiode	P1A + P2A en P3A + P4A								
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.								
Studiepunten/ studielast	Studiepunten: 30,0 EC								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Aantal klokuren</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contacturen</td> <td>185,25</td> </tr> <tr> <td>Uren voorbereiding/zelfstudie</td> <td>654,75</td> </tr> <tr> <td>Totale studentbelasting (uren)</td> <td>840</td> </tr> </tbody> </table>		Aantal klokuren	Contacturen	185,25	Uren voorbereiding/zelfstudie	654,75	Totale studentbelasting (uren)	840
	Aantal klokuren								
Contacturen	185,25								
Uren voorbereiding/zelfstudie	654,75								
Totale studentbelasting (uren)	840								
Ingangseisen	<ul style="list-style-type: none"> • Stage behaald; • Aantoonbare affiniteit met sales dmv een motivatiebrief; • Een intakegesprek kan deel uitmaken van de aanmeldingsprocedure voor de minor. 								
2. Inhoud en organisatie									
Eindkwalificaties	<p><i>Toelichting</i></p> <p>Ten opzichte van de major zal de minor met deze leeruitkomst vooral verdiepend zijn. In tegenstelling tot de major worden in de minor de vaardigheden gespreks- en onderhandelingstechnieken intensief en langduriger getraind om zo tot een verdieping te komen van 'Consultatieve klantgesprekken voeren' en 'Voeren van effectieve onderhandelingen in het kader van langdurige accountrelaties'. Tevens nieuw ten opzichte van de major is de verdiepende verkoopmethode SPIN Selling®. Hierbij worden de onderdelen Non-verbale communicatie, Storytelling en Presenteren verder uitgediept. Deze onderwerpen worden in de major slechts kort geïntroduceerd, In de minor wordt de kennis over deze onderwerpen verdiept en passen studenten deze technieken toe in de salesgesprekken.</p> <p><u>Waarde creëren</u></p> <p>De CE'er is klantbewust. Hij is in staat om op basis van onderzoek en analyses de buying- en customer journey van zijn klanten te begrijpen en zelfstandig te komen met verbetervoorstellen passend bij het salesbeleid van de (interne) klant. Hij heeft oog voor het perspectief en de context van de klanten en heeft inzicht in wat zijn organisatie voor klanten betekent. Hij formuleert marktwerkingsplannen ter optimalisatie van de waarde van de</p>								

klanten en de waarde voor zijn organisatie. Hij toont zich een volwaardige partner in het creëren van een duurzame relatie.

Toelichting

In de minor zal veel aandacht worden besteed aan literatuuronderzoek en de vertaling daarvan voor en naar het werkveld. Studenten bestuderen hedendaagse ontwikkelingen binnen het B2B sales vakgebied in (semi) wetenschappelijke literatuur en managementliteratuur en vertalen deze theorieën en modellen vervolgens in essays en presentaties naar praktische toepassingen ten behoeve van het werkveld. Deze vorm van onderzoek komt in de major niet aan bod. Daar waar mogelijk wordt samengewerkt met het Lectoraat Sales & Marketing i.o.

Business Development

De CE'er creëert op basis van onderzoek en analyses zelfstandig klantgroepen en ontwerpt en initieert onderscheidende en vernieuwende verdienmodellen per klantgroep. Hij weet klanten te interesseren, te behouden of te ontwikkelen tot ambassadeurs. Hij heeft oog voor verschillende belangen en veranderende omstandigheden en kan draagvlak creëren voor zijn ideeën.

Realiseren

De CE'er is in staat om zelfstandig klanten te beheren of verder te ontwikkelen door initiatief te nemen in de benodigde activiteiten die bijdragen aan het beoogde sales resultaat. Hij beschikt over salesvaardigheden die hem helpen om klanten aan zich te binden en hen te voorzien van alternatieve, creatieve en duurzame oplossingen en suggesties. Hij is klantgericht, kan goed verbaal en schriftelijk communiceren met alle stakeholders en werkt binnen gestelde deadlines naar een positief resultaat voor zowel zijn klant als eigen organisatie.

Toelichting

Er is meer aandacht dan in de major voor het communiceren in een sales beroepsomgeving, in het bijzonder op het niveau van Key Account Management. Communicatie met het werkveld wordt onder meer vorm gegeven d.m.v. de bedrijfservaring bij partnerbedrijven en events. De student bereidt voor/organiseert/evalueert een workshop waarin hij de opgedane kennis en inzichten overdraagt aan een groep toehoorders uit het werkveld.

Bij het werken aan deze beroepstaken ontwikkelt de student de volgende skills:

Samenwerken

Bijdragen aan een gezamenlijk resultaat ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

Initiatief

Kansen en problemen signaleren en ernaar handelen, liever uit zichzelf beginnen dan passief afwachten.

Aanpassingsvermogen

Doelmatig blijven handelen indien zich onverwachte omstandigheden voordoen, door zich aan te passen aan een veranderende omgeving, taken, verantwoordelijkheden of mensen.

	<p><u>Persoonlijk leiderschap</u> Richting en sturing geven aan zichzelf door besluiten te nemen en beoogde doelen en resultaten te bereiken.</p> <p><u>Commercieel bewust</u> Het onderzoeken en kennen van de wensen en behoeften van de klant en ernaar handelen. Signaleert kansen in de markt op basis van trends en ontwikkelingen in de markt en speelt daarop in.</p> <p><u>Verantwoordelijkheidsbesef</u> Zorgt ervoor dat opdrachten of werkzaamheden van jezelf en anderen, tijdig en naar behoren worden uitgevoerd, hierbij rekening houdend met de geldende kwaliteitsnormen en verwachtingen. Investeert hierbij in eigen kennis en vaardigheden.</p> <p><u>Probleemoplossend vermogen</u> Herkent en erkent problemen en maakt een plan om tot een oplossing te komen.</p> <p><u>Doorzettingsvermogen</u> Realiseert doelen die hij of zij zichzelf stelt. Laat zich niet door tegenslagen weerhouden en maakt hierbij keuzes.</p> <p><u>Nieuwsgierigheid</u> Gedrag dat getuigt van de drang om iets te kunnen, te leren of te weten te komen.</p> <p><u>Communicatie</u> Ideeën, boodschappen, feiten en meningen begrijpelijk en op heldere wijze aan anderen duidelijk maken in gesproken woord, beeld of geschrift.</p>
Algemene omschrijving	<p>De minor Sales- & Key-account management bouwt voort op het sales curriculum van de voltijd opleiding Commerciële Economie. Het karakter is verdiepend. De minor heeft een duale vorm: studenten werken gedurende 20 weken, 3 dagen per week bij een bedrijf dat door de opleiding wordt gefaciliteerd.</p> <p>In deze minor wordt de verdieping gezocht in:</p> <ul style="list-style-type: none"> • het lezen, bespreken en toepassen van (nieuwe) inzichten uit de wetenschappelijke – en managementliteratuur op het vakgebied Sales. De toepassing zal gebeuren in de vorm van korte opdrachten, projecten en/of onderzoeken bij de deelnemende bedrijven. Hierbij wordt - waar mogelijk - de samenwerking gezocht met het lectoraat / kenniscentrum sales en online marketing. De deelnemende studenten vertalen de opgedane inzichten naar de dagelijkse praktijk waarin zij gedurende de minor werkzaam zijn en organiseren een kennis event, getiteld 'we read for you' waarbij ze een workshop rondom een thema moeten geven aan vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven. • resultaatgerichte vaardigheidstrainingen op het gebied van onderhandelen, gesprekstechnieken, presenteren. Daarnaast zullen er participatieve workshops worden gegeven over onderwerpen als storytelling, non-verbale communicatie en klantanalyse.
Samenhang	Onder deze cursus vallen de volgende modules: Knowledge, Skills en Personal Development.
Samenhang	n.v.t.

Deelnameplicht onderwijs	De student moet aantoonbaar 480 uur fysiek bij het bedrijf werkzaam zijn
Maximumaantal deelnemers	24
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	In week 0.0 vindt de kick-off plaats. De studenten zijn 20 weken à 3 dagen (= 480 uur) fysiek bij het bedrijf aanwezig. Hiertoe dient een overeenkomst getekend te worden. Indien student niet alle uren bij het bedrijf aanwezig is, vervalt het recht op de 30 ECT's van de minor. Organiseren van een evenement in OW2.9/OW4.9: we read for you. Hoorcolleges, Werkcolleges, coachuren, gastcolleges
Verplichte literatuur/ beschrijving "leerstof"	Artikelen worden op OnderwijsOnline geplaatst
Verplichte software / verplicht materiaal	MS Office
Eigen financiële bijdrage (OER 2.7)	n.v.t.

3. Tentaminering	
Beoordelingscriteria	
TOETS-01	<p><u>Inleveropdracht: Essay/Lemma</u> De student heeft de behandelde theoretische inzichten herkenbaar toegepast in zijn actuele werkomgeving en heeft op basis daarvan concrete en toepasbare adviezen ter verbetering geformuleerd.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-02	<p><u>Inleveropdracht Way of selling:</u> De student heeft een eigen visie op het salesvak geformuleerd waarbij hij de behandelde theoretische inzichten herkenbaar toepast in de praktijk.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
TOETS-03	<u>Assessment vraagtechnieken en argumenteren</u>

	<p>De student:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. herkent de fasen in een verkoopsgesprek en kan ze toepassen; 3. kan juiste vraagtechniek toepassen om klantbehoeften in kaart te brengen; 4. kan de juiste vragen stellen om zo een vooraf gesteld doel te bereiken; 5. heeft inzicht in argumentatie techniek en past deze op de juiste wijze toe. <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
TOETS-04	<p><u>Assessment onderhandelen</u></p> <p>Mondelinge toets / assessment (toetsen van kennis en vaardigheden)</p> <p>De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • het gesprek met een key-account op juiste wijze voor te bereiden; • tijdens het gesprek verschillende onderhandelings technieken toe te passen met het oog op een win-win- situatie; • weet op correcte wijze een volledige complete bevestiging van het gespreksresultaat schriftelijk weer te geven. <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd aanwezig zijn voor het mondelinge assessment, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat.
TOETS-05	<p><u>Presenteren tijdens event</u></p> <p>Structuur/ opbouw van de presentatie</p> <p>De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • de presentatie in een logische volgorde op te bouwen. • de presentatie te starten met een heldere inleiding. • de presentatie te eindigen met een heldere en juiste conclusie. • de presentatie op een correcte wijze af te sluiten. • de aandacht van de toehoorders te krijgen door middel van storytelling en de aandacht vast te houden. <p>Toepassing en inhoudelijke diepgang</p> <p>De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • door middel van de presentatie en beantwoording van de vragen te laten zien dat hij boven de stof staat. • verbaal aan te tonen dat hij inhoudelijke kennis van zaken heeft. <p>Overtuigingskracht / kwaliteit van argumentatie</p> <p>De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • een heldere onderbouwing van zijn verhaal te geven. • voldoende geldige argumenten aan te dragen. • concreet antwoord te geven op gestelde vragen. • met zijn presentatie te overtuigen. <ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline presenteren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans.

	<ul style="list-style-type: none"> Niet of niet op tijd voor de deadline presenteren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. 		
TOETS-06	<p><u>Schriftelijke opdracht Personal Brand Statement</u> De student analyseert aan de hand van de aangeboden LIFO methodiek, NLP, Ethiek en Etiquette en creatieve technieken zijn eigen handelen, geeft vorm aan zijn eigen professionele ontwikkeling en reflecteert op de voortgang in deze ontwikkeling.</p> <ul style="list-style-type: none"> Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. 		
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Inleveropdracht Essay/Lemma	Inleveropdracht Way of selling	Mondeling assessment vraagtechnieken en argumenteren
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Tentamenvorm	PROD-F	PROD-F	KENN-M
Tentamentype	Rapport	Schriftelijke opdracht	Vraagtechnieken en argumenteren
Individueel / groep	Individueel	Individueel	Individueel
Aantal examinatoren	1	1	1 met camera
Tentamenmoment	P1A en P3A	P2A en P4A	P1A en P3A
Herkansing	P1A en P3A	P2A en P4A	P1A en P3A
Duur tentamen	n.v.t	n.v.t	40 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t	n.v.t	n.v.t
Minimaal (oordeel)	5,5	5,5	5,5
Weging	17%	17%	17%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheid en	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent	Indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent

Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Mondeling assessment Onderhandelen	Mondelinge presentatie wr4u	Schriftelijke opdracht
--	------------------------------------	-----------------------------	------------------------

			Personal Brand Statement
Code (deel)tentamen OSIRIS	TOETS-04	TOETS-05	TOETS-06
Tentamenvorm	KENN-M	PRES-F	PROD-F
Tentamentype	Onderhandelen	Presentatie	Schriftelijke opdracht
Individueel / groep	Individueel	Groep	Individueel
Aantal examinatoren	1 met camera	2	1
Tentamenmoment	P2A en P4A	P2A en P4A	P2A en P4A
Herkansing	P2A en P4A	P2A en P4A	P2A en P4A
Duur tentamen	40 minuten	1,5 klokuur	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t	Audio/visuele hulpmiddelen	n.v.t
(Minimaal) oordeel	5,5	5,5	5.5
Weging	17%	16%	16%
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheid en	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'
Nabespreking en inzage	Indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent	Indien gewenst individuele bespreking na ontvangen cijfer in overleg met de docent	Schriftelijk onderbouwde feedback met mondelinge toelichting, indien gewenst tijdens een individuele bespreking in overleg met docent

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	n.v.t.
Datum waarop de OWE niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Je kunt ook een minor bij een andere HAN-opleiding kiezen. Het overzicht van minoren van de HAN en de toegangseisen ervoor vind je hier: www.minoren-han.nl.

9.4 Afstudeerrichting Innovation

Commerciële Economie biedt het 4-jarige traject 'Innovation' aan. In dit vierjarige traject CE_Innovation werkt de student toe naar dezelfde eindkwalificaties als CE (koers bepalen, waarde creëren, business development, realiseren).

De route die de student richting deze eindkwalificaties aflegt, is echter verschillend: waar studenten van CE werken aan hun leeruitkomsten via aanbodgestuurde lesmethoden, doen studenten van CE_Innovation dit voornamelijk middels projectgestuurd onderwijs. Of anders verwoordt: waar studenten van CE werken aan commerciële kennis, inzichten en vaardigheden om zich klaar te stomen voor de beroepspraktijk, draaien ze bij CE_Innovation deze didactische werkwijze om door het leerproces te starten vanuit een beroepssituatie en studenten vanuit daar te laten werken aan de benodigde commerciële kennis, inzichten en vaardigheden.

Studenten van CE en CE_Innovation kunnen vrijelijk overstappen naar andere afstudeerrichtingen in de hoofdfase na het behalen van hun propedeuse. Overstappen vóór het behalen van de propedeuse is slechts in bepaalde situaties mogelijk en gebeurt enkel met toestemming van de Examencommissie ABC.

In dit hoofdstuk is het onderwijs van jouw opleiding beschreven in de vorm van een curriculumoverzicht en beschrijving van de cursussen, te beginnen bij de cursussen van de propedeuse, daarna die van de postpropedeuse en de minoren en van de extra programma's. Daarbij is aangegeven of er ook sprake is van keuze-cursussen.

9.4.1. Samenstelling propedeutische fase (voltijd) – Innovation

Hieronder staat een schematisch overzicht waarin je in een oogopslag kunt zien hoe de opleiding in elkaar zit en welke cursussen bij deze fase van de opleiding horen.

Aan het eind van de propedeuse zijn de volgende leeruitkomsten bereikt:

Koers bepalen

Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.

Waarde creëren

Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.

Business Development

Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.

Realiseren

Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.

Jaar 1			
Cluster A		Cluster B	
Project 1 Toekomst, Trends & Innovatie	10 EC	Project 3 Prototype, Test & Improve	10 EC

Project 2 Meervoudige waardecreatie	10 EC	Project 4 Implementeren en Realiseren	10 EC
<i>Doorlopend over het jaar:</i>			
Fundament			5 EC
Engels			5 EC
Nederlands			5 EC
Vrije ruimte			5 EC

9.4.2. Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd) – Innovation

Hieronder staat een schematisch overzicht waarin je in een oogopslag kunt zien hoe de opleiding in elkaar zit en welke cursussen bij deze fase van de opleiding horen.

Aan het eind van jaar 4 zijn de volgende leeruitkomsten bereikt:

Koers bepalen

Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie. (Of afdeling?)

Waarde creëren

Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.

Business development

Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij alle relevante stakeholders.

Realiseren

Je implementeert en faciliteert duurzame optimalisaties/ vernieuwingen en verdienmodellen in een organisatie. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders.

Jaar 2			
Business Innovation Strategy*	15 EC	Business Concept Validation*	15 EC
Value Proposition*	15 EC	Implementation&Iteration*	15 EC

Jaar 3	
E-cluster	F-cluster
Stage (30 EC)	Minor (30 EC)

Jaar 4	
G/H-cluster	
Afstudeertraject (60 EC)	

9.4.3. Onderwijseenheden van de propedeuse Innovation

Module Engels

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Module Engels
Naam cursus lang Engelstalig	English
Naam cursus kort Nederlandstalig	Module Engels
Naam cursus kort Engelstalig	English
Code cursus OSIRIS	MODUEN01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (doorlopend)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In deze module lever je gedurende het jaar bewijslast aan voor jouw beheersing van de Engelse taal. Enerzijds laat je zien dat je de Engelse spreek- en schrijfvaardigheid in de juiste (business)contexten toe kunt passen, anderzijds werk je doorlopend aan de niveaus B1, B2 & C1 middels de tool Hogeschooltaal. B2-niveau is een vereiste aan het eind van het jaar.
Eindkwalificaties	Koers bepalen, Waarde creëren, Business Development of Realisatie
Samenhang	Engelse spreek- en schrijfvaardigheid heb je nodig binnen een of meerdere projecten van de propedeuse.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en

	<p>externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace</i>: o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Hogeschooltaal'
Eigen financiële bijdrage	De student betaalt eenmalig 82.50 euro om 5 jaar lang doorlopend gebruik te kunnen maken van het platform Hogeschooltaal voor de combinatie van de talen Engels en Nederlands.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Engels
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Verplichte dimensies: bewijsvoering van de vaardigheden/skill Communicatie:</p> <p>Deze skill draagt bij aan onderstaande leeruitkomsten:</p> <p>Koers bepalen Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>Waarde creëren Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.</p> <p>Business Development Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>Realiseren Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten</p>

	overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • De student spreekt Engels op B2 niveau in een zakelijke context; gesprek dient authentiek en spontaan te zijn (geen gescrite/voorgelezen teksten); • Op B2 niveau beheerst student de grammatica en uitspraak, brengt structuur aan en kan omschrijvingen geven; • Daarnaast kan de student ook vertalen vanuit Nederlands naar Engels en vice versa op B2 niveau; • Je toont je schriftelijke en verbale vaardigheden in voldoende en verschillende commerciële contexten aan; • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback. •
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A
Aantal examinatoren	2

Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	B-2 niveau als vereist niveau aan het eind van jaar 1.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Fundament CE

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Fundament CE
Naam cursus lang Engelstalig	Fundament
Naam cursus kort Nederlandstalig	Fundament CE
Naam cursus kort Engelstalig	Fundament
Code cursus OSIRIS	FUNDCE01
Onderwijsperiode	P1A, P4A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>Deze cursus is zowel de opstart naar- als de afsluiting van het commerciële fundament waar je gedurende de propedeuse aan werkt.</p> <p>Opstartproject</p> <p>Tijdens de opstartweken van project 0 maak je kennis met de werkwijzen en leeruitkomsten van CE_Innovation. Project 0 geeft een inkijkje in het commerciële fundament waar je de rest van je propedeuse aan gaat werken.</p> <p>Project Brede Welvaart ABC</p> <p>Aan het eind van deze cursus werken de studenten gedurende 3 dagen in multidisciplinaire groepen met studenten van de opleidingen Food&Business, Communicatie, Commerciële Economie (MS en I) en Ondernemerschap en Retail Management aan een Brede Welvaart project. Doel is om in de samenwerking elkaars expertise en perspectief te leren kennen en deze te benutten bij het verkennen van het onderwerp. Hiermee krijgen de studenten breder begrip van het thema Brede Welvaart.</p>
Eindkwalificaties	Koers bepalen, Waarde creëren, Business Development & Realisatie

Samenhang	Fundament CE is zowel de opstart naar- als de afsluiting van het commerciële fundament waar je gedurende de propedeeuse aan werkt.
Deelnameplicht onderwijs	Deelname aan Project Brede Welvaart ABC is verplicht, omdat samenwerking een belangrijk doel is van dit project.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeeuse studenten.</p> <p>Voor OSIRIS: Project nul: Workshop/clinic WS Multidisciplinair project: Werkcollege/responsiecollege WC</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Deeltentamen 1	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Fundament CE
Naam Engelstalig	Fundament CE
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>(deeltentamen 1 en 2)</p> <p>Koers bepalen: Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p>

	<p>Waarde creëren: Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.</p> <p>Business Development: De CE'er ontwikkelt in groepsverband eenvoudige creatieve concepten waarbij de marktontwikkelingen gegeven zijn of op eenvoudige wijze onderzocht worden. Om groei te realiseren houdt de CE'er rekening met de kracht van de organisatie. CE'ers delen concepten met elkaar en oefenen op die manier in collegiaal overleg.</p> <p>Realiseren: De CE'er stelt advies op voor een organisatie op basis van theorie over (digitale) marketing op basis van eenvoudige analyses. De CE'er kan advies verantwoorden.</p> <p>De Innovator-skills die gedurende deze cursus (in)direct benodigd zijn en o.a ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<p><i>Project 0</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken); • Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze;
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A

Aantal examinatoren	2
Deeltentamen 2	
Naam Nederlandstalig	Presentatie project Brede Welvaart ABC
Naam Engelstalig	Presentation Broad Prosperity ABC
Code OSIRIS	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Samenwerken met andere disciplines • Kunnen verplaatsen in anderen • Elkaars kwaliteiten benutten • Bijdragen aan het groepsproduct • Ontvankelijkheidseis: deelname aan het project
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PRES-F Presentatie fysiek
Weging deeltentamen	0%
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P4A
Aantal examinatoren	1
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Beoordelingsformulier wordt besproken. Inzage/ toelichting op verzoek van de student
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Proeve van bekwaamheid is geworden Project Brede Welvaart ABC. Opgenomen/toegevoegd als deoltoets.
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Nederlands

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Nederlands
Naam cursus lang Engelstalig	Dutch
Naam cursus kort Nederlandstalig	Nederlands
Naam cursus kort Engelstalig	Dutch
Code cursus OSIRIS	NEDERL47
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In deze module lever je gedurende het jaar bewijslast aan voor jouw beheersing van de Nederlandse taal. Enerzijds laat je zien dat je de Nederlandse spreek- en schrijfvaardigheid in de juiste (business)contexten toe kunt passen, anderzijds werk je doorlopend aan de niveaus 3F en 4F middels de tool Hogeschooltaal.
Eindkwalificaties	Koers bepalen, Waarde creëren, Business Development & Realisatie
Samenhang	Nederlandse spreek- en schrijfvaardigheid heb je nodig binnen alle projecten van de propedeuse.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>

Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Hogeschooltaal'
Eigen financiële bijdrage	De student betaalt eenmalig 82.50 euro om 5 jaar lang doorlopend gebruik te kunnen maken van het platform Hogeschooltaal voor de combinatie van de talen Engels en Nederlands.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Nederlands
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Verplichte dimensies: bewijsvoering van de vaardigheden/skill:Communicatie.</p> <p>Deze skill draagt bij aan onderstaande leeruitkomsten:</p> <p>Koers bepalen Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>Waarde creëren Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.</p> <p>Business Development Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>Realiseren Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p>
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je kunt schrijven op 3F en/of 4F niveau waarbij je een passende vorm/lay-out + inhoud + stijl & spelling + opbouw & structuur +formulering in acht neemt; • Je kunt je verbaal uitdrukken op 3F en/of 4F niveau, waarbij je een passende gesprekstechniek + presentatievorm + verbale uitdrukking in acht neemt;

	<ul style="list-style-type: none"> • Je toont je schriftelijke- en verbale vaardigheden in voldoende en verschillende commerciële contexten aan; • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Module Vrije ruimte

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Vrije Ruimte
Naam cursus lang Engelstalig	Free elective
Naam cursus kort Nederlandstalig	Vrije Ruimte
Naam cursus kort Engelstalig	Free elective
Code cursus OSIRIS	VRIJRU42
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>De student zet binnen deze module zelfstandig koers uit m.b.t. zijn eigen leerproces door de Innovator-skills verder te ontwikkelen waarover een afgestudeerd commercieel professional behoort te beschikken. De vraag 'waar wil ik mijzelf in ontwikkelen?' is hierin leidend.</p> <p>De student heeft de keuze om modules te volgen die jaarlijks worden aangeboden door de vrije ruimte-coördinatoren binnen de module VR2JR van CE.</p> <p>Daarnaast heeft de student ook de keuze om modules naar eigen keuze te volgen wanneer hij/zij kan onderbouwen dat er daarmee gewerkt wordt aan de Innovator-skills.</p>
Eindkwalificaties	Koers bepalen en/of Waarde creëren en/of Business Development en/of Realisatie
Samenhang	In deze module werken studenten o.a. aan dezelfde skills die ze nodig hebben binnen andere cursussen van de propedeuse.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.

	<p><i>Innovation workspace</i>: o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p> <p><i>Optioneel</i>: leeractiviteiten en/of werkvormen die aangeboden worden afhankelijk van de gekozen module</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Verplichte dimensies: bewijsvoering van een of twee van onderstaande vaardigheden/skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<p>Tentaminering:</p> <p>Hetgeen wat beoordeeld wordt, is het portfolio dat de student oplevert na het doorlopen van de invulling. De invulling zelf is een ontvankelijkheidseis en dus geen succescriterium. Het beoordelingsformulier zal worden samengesteld op basis van de volgende punten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doelgericht werken • Reflecteren • Onderbouwen • Persoonlijke ontwikkeling

	<ul style="list-style-type: none"> • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A Eigen planning van de student.
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	Assessment wordt Portfoliotoets
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Project 1: Toekomst, Trends en Innovatie

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Toekomst, Trends & Innovatie
Naam cursus lang Engelstalig	Future Trends & Innovation
Naam cursus kort Nederlandstalig	Toekomst, Trends & Innovatie
Naam cursus kort Engelstalig	Future Trends & Innovation
Code cursus OSIRIS	TOETRI01
Onderwijsperiode	P1A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	10
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In dit project ga je onderzoek doen naar de projectopdrachtgever en de toekomst waar deze organisatie zich op moet voorbereiden. Dit toekomstbeeld maak je op basis van onderzoek (desk- en fieldresearch). Op basis van de inzichten creëer een innovatief concept waarmee de organisatie in de toekomst de markt op kan.
Eindkwalificaties	Koers bepalen
Samenhang	De kennis en vaardigheden die je in dit project verwerft, heb je nodig in project 2 t/m 4 van de propedeuse.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 1
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Koers bepalen</p> <p>Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Initiatief nemen • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart; • Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken); • Je betreft de juiste stakeholders; • Je doorloopt de juiste processen; • Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen; • Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze; • Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project; • Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming);

	<ul style="list-style-type: none"> • Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovatorskills op effectieve wijze hebt ingezet. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Assessmentgesprek • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Project 2: Meervoudige waardecreatie

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Meervoudige Waardecreatie
Naam cursus lang Engelstalig	Multiple value creation
Naam cursus kort Nederlandstalig	Meervoudige Waardecreatie
Naam cursus kort Engelstalig	Multiple value creation
Code cursus OSIRIS	MEERWA01
Onderwijsperiode	P2A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	10
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In dit project ga je analyseren waar je duurzame waarde kunt creëren door innovatie. Centraal in dit project staan de duurzame ontwikkelingsdoelen die zijn afgesproken door de landen die zijn aangesloten bij de Verenigde Naties (VN). Deze worden ook wel de Sustainable Development Goals genoemd.
Eindkwalificaties	Waarde creëren
Samenhang	De kennis en vaardigheden die je in dit project verwerft, heb je nodig in project 3 en 4 van de propedeuse.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 2
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Waarde creëren</p> <p>Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart; • Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken); • Je betreft de juiste stakeholders; • Je doorloopt de juiste processen; • Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen; • Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze; • Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project; • Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en

	<p>gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovator skills op effectieve wijze hebt ingezet. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt cijfer 1.0 ingevoerd. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A (1e en 2e kans)
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Assessmentgesprek • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Project 3: Prototype, Test & Improve

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Prototype, Test & Improve
Naam cursus lang Engelstalig	Prototype, Test & Improve
Naam cursus kort Nederlandstalig	Prototype, Test & Improve
Naam cursus kort Engelstalig	Prototype, Test & Improve
Code cursus OSIRIS	PROTEI01
Onderwijsperiode	P3A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	10
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Je ontwikkelt prototype(s) en/of business case(s), test de haalbaarheid én experimenteert met het verbeterpotentieel. Vanuit een iteratieve werkwijze en in samenwerking met relevante stakeholders, pas je het prototype of de business case aan.
Eindkwalificaties	Business Development
Samenhang	De kennis en vaardigheden die je in dit project verwerft, heb je nodig in project 4 van de propedeuse.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 3
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Business Development</p> <p>Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart; • Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken); • Je betreft de juiste stakeholders; • Je doorloopt de juiste processen; • Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen; • Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze; • Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project; • Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming);

	<ul style="list-style-type: none"> • Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovator skills op effectieve wijze hebt ingezet. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P3A (1 ^{ste} en 2 ^e kans)
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Assessmentgesprek • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Project 4: Implementeren & Realiseren

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Implementeren & Realiseren
Naam cursus lang Engelstalig	Implementation & Realization
Naam cursus kort Nederlandstalig	Implementeren & Realiseren
Naam cursus kort Engelstalig	Implementation & Realization
Code cursus OSIRIS	IMPLRE01
Onderwijsperiode	P4A
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	10
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	n.v.t.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In dit project ga je in samenwerking met je opdrachtgever een businessconcept vermarkten. Je maakt hiervoor extensief gebruik van de nodige salesvaardigheden om klanten in de (test)markt te overtuigen van het concept van de opdrachtgever.
Eindkwalificaties	Realiseren
Samenhang	Samen met de kennis die je in project 1 t/m 3 hebt verworven, waarin je de overige stappen uit een innovatieproces doorloopt, bereid dit project je voor op het tweede studiejaar.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>

Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 4
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Realiseren</p> <p>Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart; • Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken); • Je betreft de juiste stakeholders; • Je doorloopt de juiste processen; • Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen; • Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze; • Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project;

	<ul style="list-style-type: none"> • Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming); • Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovatorskills op effectieve wijze hebt ingezet. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4A (1 ^{ste} en 2 ^e kans)
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Wijze van aanmelden voor (deel)tentamengelegenheden/aanmeldingstermijn t/m 31 januari 2023 (via OSIRIS)	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	<ul style="list-style-type: none"> • Assessmentgesprek • Beoordelingsformulier • Inzage/ toelichting op verzoek van de student

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

9.4.4. Onderwijseenheden van de postpropedeuse – Innovation

Business Concept Validation

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Business Concept Validation
Naam cursus lang Engelstalig	Business Concept Validation
Naam cursus kort Nederlandstalig	Business Concept Validation
Naam cursus kort Engelstalig	Business Concept Validation
Code cursus OSIRIS	BUSCOV01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	15
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	50EC behaald in propedeuse
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'business development'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren.</p> <p>Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen.</p> <p>Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p>

Eindkwalificaties	Business development
Samenhang	De cursus 'Business Concept Validation' vormt samen met de cursussen 'Value Proposition', 'Business Innovation Strategy' en 'Implementation & Iteration' de invulling van het tweede collegejaar. Deze cursussen zijn direct gekoppeld aan de eindkwalificaties van het beroepsprofiel van een CE-er en vanuit het eindniveau vertaald naar het tweede studiejaar, conform het ZELCOM model niveau C.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Hogeschooltaal' Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Business open Validation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Je ontwikkelt overwogen en onderbouwde prototype(s) en/of innovatieconcept(en), test, valideert en evalueert de haalbaarheid én experimenteert met het verbeterpotentieel. Je ontwikkelt bruikbare inzichten vanuit de testresultaten en vertaalt deze naar relevante modellen. Je organiseert samenwerking met stakeholders om tot bruikbare business modellen rondom (duurzame) meervoudige waardecreatie te komen.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen

	<ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je ontwikkelt overwogen en onderbouwde prototype(s) en/of innovatieconcept(en), test, valideert en evalueert de haalbaarheid én experimenteert met het verbeterpotentieel. • Je ontwikkelt bruikbare inzichten vanuit de testresultaten en vertaalt deze naar relevante modellen. • Je organiseert samenwerking met stakeholders om tot bruikbare business modellen rondom (duurzame) meervoudige waardecreatie te komen. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	<p>Jaar</p> <p>Twee toetsmomenten/kansen</p> <p>Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert; er volgt dan een beslissing en cijfertoekenning door de assessoren-vergadering.</p>

	Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.
Aantal examinatoren	2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Op verzoek student, per mail aan beide assessoren, binnen 10 werkdagen na beslissing van de assessoren-vergadering.

Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	-
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Value Proposition

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Value Proposition
Naam cursus lang Engelstalig	Value Proposition
Naam cursus kort Nederlandstalig	Value Proposition
Naam cursus kort Engelstalig	Value Proposition
Code cursus OSIRIS	VALUPR01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	15
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	420 (door workspace-onderwijs heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met workspace-docenten)
Ingangseisen cursus	50EC behaald in propedeuse
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In deze cursus ga je -in de context van 'meervoudige waardecreatie'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst. De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten. Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen. Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.
Eindkwalificaties	Waarde creëren
Samenhang	De cursus 'Value Proposition' vormt samen met de cursussen 'Business Innovation Strategy', 'Business Concept Validation' en 'Implementation & Iteration' de invulling van de innovatiecyclus jaar twee. Deze cursussen zijn direct gekoppeld aan de eindkwalificaties van het beroepsprofiel van een CE-er en vanuit het eindniveau vertaald naar het tweede studiejaar, conform het ZELCOM model niveau C..
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<i>Student:</i> Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken. <i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Hogeschooltaal' Software onderzoekstoel 'Bouwstenen'

Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Value Proposition
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Op basis van een innovatievraagstuk voer je een doelgroep- en stakeholdersonderzoek uit en brengt behoeften, problemen, belangen en trends in kaart. Op basis van een afgewogen keuze vertaal je deze behoeften naar een propositie gericht op meervoudige (duurzame) waardecreatie.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Op basis van een innovatievraagstuk voer je een doelgroep- en stakeholdersonderzoek uit en brengt behoeften, problemen, belangen en trends in kaart. • Op basis van een afgewogen keuze vertaal je deze behoeften naar een propositie gericht op meervoudige (duurzame) waardecreatie. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	Jaar Twee toetsmomenten/kansen.

	Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert; er volgt dan een beslissing en cijfertoekenning door de assessoren-vergadering. Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per mester inleveren.
Aantal examinatoren	Minimaal 2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Wijze van aanmelden voor (deel)tentamengelegenheden/aanmeldingstermijn t/m 31 januari 2023 (via OSIRIS)	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Op verzoek student, per mail aan beide assessoren, binnen 10 werkdagen na beslissing van de assessoren-vergadering.
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Business Innovation Strategy

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Business Innovation Strategy
Naam cursus lang Engelstalig	Business Innovation Strategy
Naam cursus kort Nederlandstalig	Business Innovation Strategy
Naam cursus kort Engelstalig	Business Innovation Strategy
Code cursus OSIRIS	BUSINS02
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	15
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	50EC behaald in propedeuse
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'strategie bepaling'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren.</p> <p>Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen.</p> <p>Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p>
Eindkwalificaties	Koers bepalen
Samenhang	De cursus 'Business Innovation Strategy' vormt samen met de cursussen 'Value Proposition', 'Business Concept Validation' en 'Implementation & Iteration' de invulling van het tweede collegejaar. Deze cursussen zijn direct gekoppeld aan de eindkwalificaties van het beroepsprofiel van een CE-er en vanuit het eindniveau vertaald naar het tweede studiejaar CE-Innovation, conform het ZELCOM model niveau C.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en/of propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Hogeschooltaal' Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Innovation Strategy
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Je komt tot onderbouwde formulering van een innovatiestrategie voor een vraagstuk met meerdere betrokkenen en belangen. Hiertoe breng je het vraagstuk helder in kaart met behulp van passende onderzoeksmethode(n). Je brengt relevante procesmethoden in kaart en maakt een onderbouwde keuze voor de meest geschikte aanpak die aansluit bij het vraagstuk, de opdrachtgever en de stakeholders. De Innovator-skills die je in deze cursus ontwikkelt zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Initiatief nemen • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je komt tot onderbouwde formulering van een innovatiestrategie voor een vraagstuk met meerdere betrokkenen en belangen. • Hiertoe breng je het vraagstuk helder in kaart met behulp van passende onderzoeksmethode(n). • Je brengt relevante procesmethoden in kaart en maakt een onderbouwde keuze voor de meest geschikte aanpak die aansluit bij het vraagstuk, de opdrachtgever en de stakeholders. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer 1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.

Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	Jaar Twee toetsmomenten/kansen. Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert; er volgt dan een beslissing en cijfertoekenning door de assessoren-vergadering. Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.
Aantal examinatoren	Minimaal 2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Op verzoek student, per mail aan de assessoren, binnen 10 werkdagen na beslissing van de assessoren-vergadering.
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Implementation & Iteration

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Implementation & Iteration
Naam cursus lang Engelstalig	Implementation & Iteration
Naam cursus kort Nederlandstalig	Implementation & Iteration
Naam cursus kort Engelstalig	Implementation & Iteration
Code cursus OSIRIS	IMPLIT01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	15
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen cursus	50EC behaald in propedeuse
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'implementeren'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren.</p> <p>Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen.</p> <p>Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p>
Eindkwalificaties	Realiseren
Samenhang	De cursus 'Implementation & Iteration' vormt samen met de cursussen 'Business Innovation Strategy', 'Value Proposition' en 'Business Concept Validation' de invulling van jaar twee. Deze cursussen zijn direct gekoppeld aan de eindkwalificaties van het beroepsprofiel van een CE-er en vanuit het eindniveau vertaald naar het tweede studiejaar, conform het ZELCOM model niveau C.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p><i>Student:</i> Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Hogeschooltaal' Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Eigen financiële bijdrage	Niet verplicht. Voor (vrijwillige) deelname aan een studiereis kan een financiële bijdrage worden gevraagd. Studiereis maakt geen onderdeel uit van het curriculum.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Implementation & Iteration
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Je implementeert o.b.v. een passend projectmanagement model een innovatieproces. Je organiseert, motiveert en activeert betrokkenen. Je monitort en evalueert tijdig en regelmatig de tussentijdse resultaten en lost ontstane problemen op.</p> <p>Je laat doorzettingsvermogen zien en neemt aantoonbaar verantwoordelijkheid voor de uitvoering van het plan.</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Probleemoplossend vermogen • Creativiteit • Nieuwsgierigheid • Communicatie • Samenwerken • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Verantwoordelijkheidsbesef
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • Je implementeert obv een passend projectmanagement model een innovatieproces. • Je organiseert, motiveert en activeert betrokkenen. • Je monitort en evalueert tijdig en regelmatig de tussentijdse resultaten en lost ontstane problemen op. • Je laat doorzettingsvermogen zien en neemt aantoonbaar verantwoordelijkheid voor de uitvoering van het plan. • Bij niet of niet op tijd voor deadline inleveren, wordt een ND (Niet Deelgenomen) ingevoerd. Dit wordt in OSIRIS gezien als een gebruikte kans. • Niet of niet op tijd voor de deadline inleveren, betekent dat de docent geen feedback geeft en student zonder feedback naar de (eventuele) herkansing gaat. • Bij een niet ontvankelijk product heeft de student 24 uur de tijd om e.e.a. aan te passen. Het product wordt van feedback voorzien als de student het product binnen 24 uur opnieuw heeft ingeleverd. Is het product na correctie wederom niet ontvankelijk, dan wordt het cijfer

	<p>1,0 ingevoerd, maar de student ontvangt dus wel feedback.</p> <ul style="list-style-type: none"> •
Tentamenvorm	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	<p>Jaar</p> <p>Twee toetsmomenten/kansen.</p> <p>Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert; er volgt dan een beslissing en cijfertoekenning door de assessoren-vergadering.</p> <p>Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.</p>
Aantal examinatoren	Minimaal 2
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Voor meer informatie zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Op verzoek student, per mail aan beide assessoren, binnen 10 werkdagen na beslissing van de assessoren-vergadering.
Wijzigingen ten opzichte van vorig jaar	
Datum waarop de cursus niet meer aangeboden wordt en overgangsregeling	n.v.t.

Stage Nederland jaar 3 CE-Innovation

In afwijking van de cursusbeschrijving onder 'E-cluster' met betrekking tot de stages van CE Marketing & Sales start CE Innovation in het studiejaar 2023-2024 een pilot m.b.t de stage-cursussen.

Algemene informatie Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Nederland CEI
Naam cursus lang Engelstalig	Internship CE Innovation
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage CEI
Naam cursus kort Engelstalig	Internship CEI
Code cursus	STAINN01
Onderwijsperiode	E-cluster / F-cluster (gespiegeld) P1A + P2A (E-cluster) / P3A + P4A (F-cluster)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	168
Ingangseisen cursus	Alle cursussen van de Propedeuse moeten zijn gehaald
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>Tijdens je stage ga je bij een bedrijf of organisatie werken bij een commerciële afdeling en ga je hen helpen met het oplossen van een actueel commercieel vraagstuk rondom een innovatie thema.</p> <p>Stage in Nederland: je werkt vier dagen per week bij het stagebedrijf/-organisatie en bent een dag per week in de Innovation Workspace op de HAN-campus voor intervisie en begeleiding van groepen van jaar 1 en 2 (peer-coaching).</p>
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • Koers bepalen: Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. • Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. • Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. • Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.
Samenhang	In de stage in jaar 3 ontwikkel je je op een zestal specifieke vaardigheden op het niveau van jaar 3 volgens het Zelcom model, om daarmee invulling te geven aan de Dublin descriptor 'toepassen van kennis en inzicht', 'oordeelsvorming' en 'communicatie'. Door te focussen op de vaardigheden (skills) worden deze -anders dan in jaar een en twee- tijdens de stageperiode expliciet beoordeeld en dragen daarmee bij aan je ontwikkeling richting de eindkwalificaties.
Deelnameplicht onderwijs	672 uur tijdsbesteding aan stage
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.

Activiteiten en/of werkvormen	Omschrijving Individ. Begeleiding/coaching/tutoring Intervisie Introductiecollege Stage/werkplek/praktijkleerplaats Hoofdactiviteit: stage Daarnaast zijn werkvormen: individuele begeleiding, intervisie en introductiecollege.	Code CO IV IC ST v
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Stagehandleiding	
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.	
Tentaminering		
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	Verplichte dimensies: bewijsvoering van de onderstaande vaardigheden/skills: <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding) • Probleemoplossend vermogen • Samenwerking Keuze-dimensies: bewijsvoering van twee (2) van onderstaande vaardigheden/skills <ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit • Communicatie • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef 	
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • APA bronvermelding <u>Verplichte skills:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken: Verdiept zich in een vraagstuk en komt zelfstandig tot weloverwogen en beargumenteerde afwegingen, oordelen en beslissingen. Durft te twijfelen. • Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding): Onderzoekende houding: gedrag dat getuigt van de drang om iets te kunnen, te leren of te weten te komen • Probleemoplossend vermogen: Herkent en erkent problemen, maakt een plan om tot een oplossing te komen en neemt initiatief tot uitvoering van het plan • Samenwerking: Bijdragen aan een gezamenlijk resultaat ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is. <u>Keuze-skills:</u> Twee (2) van onderstaande vaardigheden/skills <ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit: Met oorspronkelijke oplossingen of ideeën komen voor werkwijzen, problemen of kansen die met de opdracht of functie verband houden. Nieuwe werkwijzen, vormen en inhoud bedenken, al dan niet ter vervanging van bestaande. • Communicatie: Ideeën, boodschappen, feiten en meningen begrijpelijk en op heldere wijze aan anderen duidelijk maken in gesproken woord, beeld of geschrift. • Initiatief nemen: Handelend optreden na gesignaleerde of verwachte kansen en problemen; zelfstartend vermogen laten zien (uit zichzelf beginnen). 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Doorzettingsvermogen: Realiseert doelen die hij of zij zichzelf stelt. Laat zich niet door tegenslagen weerhouden en vertoont volhardende houding en gedrag op inzet. • Aanpassingsvermogen: Doelmatig blijven handelen bij onverwachte of gewijzigde omstandigheden, door zich aan te passen aan veranderende omgeving, taken, mensen of verantwoordelijkheden. • Leiderschap: Richting en sturing geven aan een groep of individu, samenwerking stimuleren en tot stand brengen om besluiten te nemen en beoogde doelen te bereiken. Anderen faciliteren en stimuleren om hun kwaliteiten in te zetten • Commercieel bewustzijn: Onderzoeken en kennen van de wensen en behoeften van de klant en ernaar handelen. Signaleert kansen in de markt op basis van trends en ontwikkelingen in de markt en speelt daarop in. • Verantwoordelijkheidsbesef: Zorgt ervoor dat opdrachten of werkzaamheden van jezelf en anderen, tijdig en naar behoren worden uitgevoerd, hierbij rekening houdend met de geldende kwaliteitsnormen en verwachtingen. Investeert hierbij in eigen kennis en vaardigheden
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Individueel portfolio Stage
Code (deel)tentamen	TOETS-01
Toetsvorm	PORT-O
Tentamentype	Digitaal portfolio in e-journal
Individueel / groep	Individueel
Duur tentamen	n.v.t.
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P4A (gespiegeld)
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Feedback na beslissing door de vergadering van assessoren
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar	n.v.t. (nieuwe cursus)
Datum waarop cursus niet meer aangeboden worden en overgangsregeling	n.v.t.

Stage buitenland jaar 3 CE-Innovation

In afwijking van de cursusbeschrijving onder 'E-cluster' met betrekking tot de stages van CE Marketing & Sales start CE Innovation in het studiejaar 2023-2024 een pilot m.b.t de stage-cursussen.

Algemene informatie Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland CEI
Naam cursus lang Engelstalig	Internship CE Innovation abroad
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage CEI
Naam cursus kort Engelstalig	Internship CEI abroad
Code cursus	STAINN02
Onderwijsperiode	E-cluster / F-cluster (gespiegeld) P1A + P2A (E-cluster) / P3A + P4A (F-cluster)
Intekenen onderwijs	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS' voor meer informatie.
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	168
Ingangseisen cursus	Alle cursussen van de Propedeuse moeten zijn gehaald
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>Tijdens je stage ga je bij een bedrijf of organisatie werken bij een commerciële afdeling en ga je hen helpen met het oplossen van een actueel commercieel vraagstuk rondom een innovatie thema.</p> <p>Stage in het buitenland: je werkt vijf dagen per week bij het stagebedrijf/-organisatie en bent daarbinnen een halve dag per week online beschikbaar voor intervisie en voor individuele peer-coaching van studenten uit jaar 1 en 2. Wees je vooraf bewust dat je bij eventuele stages in landen met andere tijdzones soms buiten kantooruren online aanwezig dient te zijn.</p>
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • Koers bepalen: Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen. • Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. • Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. • Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.
Samenhang	In de stage in jaar 3 ontwikkel je je op een zestal specifieke vaardigheden op het niveau van jaar 3 volgens het Zelcom model, om daarmee invulling te geven aan de Dublin descriptoren 'toepassen van kennis en inzicht', 'oordeelsvorming' en 'communicatie'. Door te focussen op de vaardigheden (skills) worden deze -anders dan in jaar een en twee- tijdens de stageperiode expliciet beoordeeld en dragen daarmee bij aan je ontwikkeling richting de eindkwalificaties.
Deelnameplicht onderwijs	672 uur tijdsbesteding aan stage

Maximum aantal deelnemers	n.v.t.										
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.										
Activiteiten en/of werkvormen	<table border="0"> <thead> <tr> <th>Omschrijving</th> <th>Code</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Individ. Begeleiding/coaching/tutoring</td> <td>CO</td> </tr> <tr> <td>Intervisie</td> <td>IV</td> </tr> <tr> <td>Introductiecollege</td> <td>IC</td> </tr> <tr> <td>Stage/werkplek/praktijkleerplaats</td> <td>ST ✓</td> </tr> </tbody> </table> <p>Hoofdactiviteit: stage Daarnaast zijn werkvormen: individuele begeleiding, intervisie en introductiecollege.</p>	Omschrijving	Code	Individ. Begeleiding/coaching/tutoring	CO	Intervisie	IV	Introductiecollege	IC	Stage/werkplek/praktijkleerplaats	ST ✓
Omschrijving	Code										
Individ. Begeleiding/coaching/tutoring	CO										
Intervisie	IV										
Introductiecollege	IC										
Stage/werkplek/praktijkleerplaats	ST ✓										
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.										
Verplichte software / verplicht materiaal	Stagehandleiding										
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.										
Tentaminering											
Beoordelingsdimensies of leeruitkomsten	<p>Verplichte dimensies: bewijsvoering van de onderstaande vaardigheden/skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken • Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding) • Probleemoplossend vermogen • Samenwerking <p>Keuze-dimensies: bewijsvoering van twee (2) van onderstaande vaardigheden/skills</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit • Communicatie • Initiatief nemen • Doorzettingsvermogen • Aanpassingsvermogen • Leiderschap • Commercieel bewustzijn • Verantwoordelijkheidsbesef 										
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> • APA bronvermelding <p><u>Verplichte skills:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritisch denken: Verdiept zich in een vraagstuk en komt zelfstandig tot weloverwogen en beargumenteerde afwegingen, oordelen en beslissingen. Durft te twijfelen. • Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding): Onderzoekende houding: gedrag dat getuigt van de drang om iets te kunnen, te leren of te weten te komen • Probleemoplossend vermogen: Herkent en erkent problemen, maakt een plan om tot een oplossing te komen en neemt initiatief tot uitvoering van het plan • Samenwerking: Bijdragen aan een gezamenlijk resultaat ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is. <p><u>Keuze-skills:</u></p> <p>Twee (2) van onderstaande vaardigheden/skills</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit: Met oorspronkelijke oplossingen of ideeën komen voor werkwijzen, problemen of kansen die met de opdracht of functie verband houden. Nieuwe werkwijzen, vormen en inhoud bedenken, al dan niet ter vervanging van bestaande. • Communicatie: Ideeën, boodschappen, feiten en meningen begrijpelijk en op heldere wijze aan anderen duidelijk maken in gesproken woord, beeld of geschrift. 										

	<ul style="list-style-type: none"> • Initiatief nemen: Handelend optreden na gesignaleerde of verwachte kansen en problemen; zelfstartend vermogen laten zien (uit zichzelf beginnen). • Doorzettingsvermogen: Realiseert doelen die hij of zij zichzelf stelt. Laat zich niet door tegenslagen weerhouden en vertoont volhardende houding en gedrag op inzet. • Aanpassingsvermogen: Doelmatig blijven handelen bij onverwachte of gewijzigde omstandigheden, door zich aan te passen aan veranderende omgeving, taken, mensen of verantwoordelijkheden. • Leiderschap: Richting en sturing geven aan een groep of individu, samenwerking stimuleren en tot stand brengen om besluiten te nemen en beoogde doelen te bereiken. Anderen faciliteren en stimuleren om hun kwaliteiten in te zetten • Commercieel bewustzijn: Onderzoeken en kennen van de wensen en behoeften van de klant en ernaar handelen. Signaleert kansen in de markt op basis van trends en ontwikkelingen in de markt en speelt daarop in. • Verantwoordelijkheidsbesef: Zorgt ervoor dat opdrachten of werkzaamheden van jezelf en anderen, tijdig en naar behoren worden uitgevoerd, hierbij rekening houdend met de geldende kwaliteitsnormen en verwachtingen. Investeert hierbij in eigen kennis en vaardigheden
Naam (deel)tentamen Nederlandstalig	Individueel portfolio Stage
Code (deel)tentamen	TOETS-01
Toetsvorm	PORT-O
Tentamentype	Digitaal portfolio in e-journal
Individueel / groep	Individueel
Duur tentamen	n.v.t.
Weging deeltentamen	n.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P4A (gespiegeld)
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden via OSIRIS	Zie Deel 3 'Regeling onderwijs en (deel)tentamens OSIRIS'.
Nabespreking en inzage	Feedback na beslissing door de vergadering van assessoren
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar	n.v.t. (nieuwe cursus)
Datum waarop cursus niet meer aangeboden worden en overgangsregeling	n.v.t.

9.5 Honours-, talent- en schakelprogramma's

9.5.1 Honoursprogramma's

Jaar 1

Honours Applied Business Research (APPBUR03)

Algemene informatie	
Naam cursus lang & kort Nederlandstalig	Applied Business Research
Naam cursus lang & kort Engelstalig	Applied Business Research
Code cursus OSIRIS	APPBUR03
Onderwijsperiode	Start P1N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	24
Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>Onderzoek doen is antwoorden op vragen zoeken. En vragen hebben organisaties volop: is deze innovatie kansrijk? Waarom bereiken we onze doelgroep niet? Hoe interessant zijn wij voor pas afgestudeerde professionals? Hoe zorgen we ervoor dat onze inwoners met de gemeente mee willen denken over de wijk?</p> <p>In deze module verdiepen we ons in verschillende manieren om antwoorden te krijgen op een praktijkvraag. Je doet ervaring op met onderzoek aan de hand van een concreet praktijkgericht onderzoeksproject dat loopt binnen het associate lectoraat Customer Insights. De precieze aard van het onderzoeksproject wordt kort voor aanvang van de module bekend gemaakt.</p> <p>Verschillende multidisciplinaire onderzoeksmethoden komen aan bod: wat houden de verschillende methoden in, wat zijn de voor- en nadelen, wanneer kun je ze het beste gebruiken?</p> <p>Ook is er aandacht voor het presenteren van de uitkomsten van onderzoek. Hoe krijg je je bevindingen op een complete, begrijpelijke en creatieve manier over de Bühne? Aan het eind van de module heb je een goed gevulde gereedschapskist waarmee je elke organisatievraag te lijf kunt en klaar bent om organisaties verder te helpen.</p>

Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> De student maakt kennis met verschillende onderzoeksmethoden die gebruikt worden in het economisch domein; De student ontwerpt op basis van verschillende onderzoeksmethoden onderzoek dat past bij een concreet praktijkgericht onderzoeksproject dat loopt binnen het associate lectoraat Customer Insights; De student analyseert de verzamelde data op correcte wijze en trekt gepaste conclusies; De student vertaalt onderzoeksuitkomsten naar haalbare adviezen voor de opdrachtgever die innovatie teweegbrengen; Het advies wordt op creatieve wijze gepresenteerd.
Samenhang	Deze OWE bereidt de studenten voor op het maken van de keuze voor het Professional Excellence uitstroomprofiel of het Academisch profiel, o.a. door extra aandacht te besteden aan onderzoekend vermogen.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	16
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Indiv. begeleiding/coaching Gastcollege Hoorcollege Intervisie Presentatie Werkcolleges Zelfstudie/e-learning Praktijkonderzoek voor externe opdrachtgever, presenteren; individueel en in duo's.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Wordt geplaatst op OnderwijsOnline/Teams leeromgeving.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Onderzoeks- en reflectierapportage
Naam Engelstalig deeltentamen	Research report and reflection
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt). <ul style="list-style-type: none"> B/C/D/E De student kan de keuze voor een bepaalde onderzoeksmethode onderbouwen en afzetten tegen andere onderzoeksmethoden. B/C/D/E De student demonstreert analysetechniek op de verzamelde data en trekt conclusies die op basis van deze analyse goed onderbouwd zijn. B/C/D/E/F De student demonstreert begrip en evalueert de onderzoeksuitkomsten; creëert haalbare adviezen voor de opdrachtgever die innovatie teweegbrengen.

Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal
Weging deeltentamen	70
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P2N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Presentatie
Naam Engelstalig deeltentamen	Presentation
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (A/B/C) demonstreert creatief vermogen in de wijze van presenteren van onderzoeksresultaten en adviezen.</p>
Vorm deeltentamen	Presentatie fysiek
Weging deeltentamen	30
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P2N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Honours Communication, Uncertainty and Complexity (COMUNC04)

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig & Engelstalig	Communication, Uncertainty and Complexity
Naam cursus kort Nederlandstalig & Engelstalig	Commun., Uncertainty and Complexity
Code cursus OSIRIS	COMUNC04
Onderwijsperiode	Start P2N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	28
Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Studenten gaan naar de kern van 'Human Communication'. Zij leren om samen te werken in complexe situaties en hoe je daarbij in contact kunt blijven met elkaar en gedragen besluiten kunt nemen. Ook als het lastig wordt. Persoonlijk leiderschap zal hierdoor toenemen.

Eindkwalificaties	<p>Het eindleerresultaat bij het onderdeel communiceren is bereikt als het thema 'communiceren' is afgerond en heeft bijgedragen aan de eindcompetenties van de afgestudeerde. De leerresultaten worden hierna in aflopende volgorde van niveau gepresenteerd (conform de Taxonomie van Bloom, zie verder).</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student signaleert, overziet en analyseert kritische communicatiesituaties. • De student herkent voorwaarden voor succesvolle communicatie. • De student legt relaties tussen de voorwaarden voor succesvolle communicatie en het eigen handelen. • De student acteert effectief op en beïnvloedt de kritische communicatiesituaties op het niveau van het zelf, de ander en de omgeving.
Samenhang	Deze OWE is verdiepend t.a.v. de competenties op het terrein van communicatie en leiderschap.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	20
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Indiv. begeleiding/coaching Hoorcollege Intervisie Simulatie Werkcolleges Zelfstudie</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • praktijkgericht onderzoek • schrijven essay <p>Werkvormen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • discussie presentaties en rollenspel • feedback individuele coaching • simulaties groepscoaching project
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Pool, E.M.C. van der ; Rijnja, G. 2017. Halte Ongemak, waarderend communiceren maakt het verschil
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Essay
Naam Engelstalig deeltentamen	Essay
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01

Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (D):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herkent kritische communicatiesituaties en legt concreet de relatie naar onzekerheid en complexiteit. • Analyseert de communicatiesituatie vanuit verschillende belangen en perspectieven, gericht op leren handelen onder onzekerheid en in een complexe context. • Herkent voorwaarden voor effectieve communicatie.
Vorm deeltentamen	Essay
Weging deeltentamen	70
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P3N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Reflectie
Naam Engelstalig deeltentamen	Reflection
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (E):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toont aan hoe hij zich ontwikkeld heeft in het effectief communiceren. • Toont aan hoe hij gereflecteerd heeft.
Vorm deeltentamen	Performance fysiek
Weging deeltentamen	0
Minimaal oordeel	Vink/voldaan
Tentamenmomenten	P2N-P3N (doorlopend)
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Simulatie 'Aan tafel bij Jinek'
Naam Engelstalig deeltentamen	Talkshow rollplay
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-03

Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (C):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acteert effectief op en beïnvloedt de kritische communicatiesituaties op het niveau van zelf, de ander en de omgeving; • Demonstreert communicatief effectief te zijn in een onzekere en complexe situatie.
Vorm deeltentamen	Simulatie
Weging deeltentamen	30
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P3N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Honours Innoveren in de Praktijk (INNOPR39)

Algemene informatie	
Naam onderwijseenheid lang & kort Nederlandstalig	Innoveren in de Praktijk
Naam onderwijseenheid lang Engelstalig	Innovation in a Professional Context
Naam onderwijseenheid kort Engelstalig	Innovation in a Professional Context
Code onderwijseenheid OSIRIS	INNOPR39
Onderwijsperiode	Start P3N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	28
Ingangseisen onderwijseenheid	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	

Algemene omschrijving	<p>Studenten worden in deze OWE uitgedaagd om een vernieuwd een innovatieproject te realiseren. De deelnemers aan het Honoursprogramma vormen samen de organisatie die het innovatieproject moeten realiseren in co-creatie met de opdrachtgever. Hierbij gaan zij zelf op zoek naar wat nodig is om dit te doen en krijgen daarbij coaching en expertise aangeboden aan de hand van hun leervragen. Studenten zijn zelf verantwoordelijk voor het realiseren van de leerresultaten/behalen van de competenties en het bewijzen hoe ze dat hebben gedaan en hoe ze er een gemeenschappelijk product van hebben gemaakt. Het eindproduct van deze module is het organiseren van een “board meeting” waarin studenten hun advies presenteren. Zij organiseren dit evenement zodanig dat de board en andere belanghebbenden overtuigd worden van het feit dat de studenten de gestelde leerresultaten bereikt hebben, zowel als groep als individueel.</p>
Eindkwalificaties	<p>De student evalueert voorwaarden voor succesvolle innovatie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student signaleert voorwaarden voor succesvolle innovatie en analyseert de omgeving zodanig dat de voorwaarden gecreëerd kunnen worden voor een succesvolle innovatie. • De student kent de meerwaarde van zijn persoonlijke kwaliteiten en zet deze in om voor een kritische evaluatie van voorwaarden voor een succesvolle innovatie. <p>De student creëert een succesvolle innovatie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student past persoonlijke en groepskwaliteiten toe die nodig zijn om de voorwaarden voor een succesvolle innovatie te realiseren. Deze persoonlijke kwaliteiten kunnen zijn: helicopterview, lef, proactief, communicatief, leiderschap, etc. • De student integreert deze persoonlijke en groepskwaliteiten in een innovatie die door alle belanghebbenden wordt geaccepteerd.
Samenhang	Deze OWE is verdiepend t.a.v. de competenties op het terrein van (innovatie)management.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	32
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.

Activiteiten en/of werkvormen	<p>Indiv. begeleiding/coaching</p> <p>Gastcollege</p> <p>Hoorcollege</p> <p>Intervisie</p> <p>Presentatie</p> <p>Werkcolleges</p> <p>Zelfstudie</p> <p>Workshop</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Praktijkgericht onderzoek <p>Werkvormen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • discussie presentaties en gastcolleges • (groeps)coaching
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Wordt geplaatst op OnderwijsOnline/Teams leeromgeving.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Innovatieproject
Naam Engelstalig deeltentamen	Innovation project
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (D/E):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyseert en signaleert voorwaarden voor succesvolle innovaties; • Analyseert de omgeving zodanig dat de voorwaarden gecreëerd kunnen worden; • Evalueert kritisch bestaande theorieën over innoveren; • Past de beste voorwaarden toe voor de specifieke innovatie; • Analyseert persoonlijke kwaliteiten in relatie tot innoveren; • Analyseert groepskwaliteiten in relatie tot innoveren; • Past persoonlijke en groepskwaliteiten toe om een succesvolle innovatie mogelijk te maken; • Observeert, begeleidt en beoordeelt zijn/haar studiegenoten in dit proces.
Vorm deeltentamen	Portfolio online/digitaal
Weging deeltentamen	60
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P4N, herkansen i.o.m. docent

Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Eindpresentatie
Naam Engelstalig deeltentamen	Final presentation
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (C):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toont een ontworpen innovatie of innovatie-instrument; • Overtuigt de belanghebbenden van de meerwaarde van de gedane innovatie; • Demonstreert leiderschap (bijv. regie).
Vorm deeltentamen	Presentatie fysiek
Weging deeltentamen	40
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P4N, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Honours Business Data Analytics (BUSDAA04)

Algemene informatie	
Naam cursus lang & kort Nederlandstalig	Business Data Analytics
Naam cursus lang & kort Engelstalig	Business Data Analytics
Code cursus OSIRIS	BUSDAA04
Onderwijsperiode	Start P1N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	21

Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	De studenten doen in multidisciplinair samengestelde groepjes (bij voorkeur 2-3 studenten) praktijkgericht onderzoek voor een externe opdrachtgever (bijvoorbeeld het stagebedrijf van een van de groepsleden) op basis van (Big) Data. Tijdens de contactmomenten zal de nadruk vooral liggen op de betekenis van (Big) Data en de betekenisgeving aan (Big) Data. Hiervoor worden verschillende (statistische) technieken behandeld en toegepast op een dataset. Tijdens de praktijkgerichte onderzoekscomponent past de student de vaardigheden op het gebied van Business Analytics toe op de aanwezige (Big) Data in de praktijk.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • De student initieert succesvolle innovatie op basis van de analyse van (Big) Data. • De student analyseert en diagnosticeert bedrijfsactiviteiten en stakeholders op micro-, meso- en macroniveau door gebruik te maken van zijn kritisch analytisch vermogen. • De student ontwerpt onderzoek waarin kwantitatieve methodologie toegepast wordt. • De student adviseert de externe opdrachtgever op basis van Business Analytics over het initiëren van een innovatie.
Samenhang	Deze OWE bereidt de studenten voor op het maken van de keuze voor het Professional Excellence uitstroomprofiel of het Academisch profiel, o.a. door extra aandacht te besteden aan kwantitatieve methodologie.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	32
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Indiv. begeleiding/coaching Gastcollege Hoorcollege Intervisie Presentatie Werkcolleges Zelfstudie <ul style="list-style-type: none"> • praktijkgericht onderzoek • Bevindingen presenteren op creatieve manier
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Wordt geplaatst op OnderwijsOnline/Teams leeromgeving.
Verplichte software / verplicht materiaal	SPSS, Excel, Power BI
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering

Naam Nederlandstalig deeltentamen	Onderzoeksrapportage
Naam Engelstalig deeltentamen	Research report
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (D/E/F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • beoordeelt data op bruikbaarheid en toepasbaarheid en selecteert relevante data voor het onderzoek binnen de context van de opdrachtgever; • maakt een adequate data-analyse op basis van bewerkte en gestructureerde data en gebruikt daarbij juiste kwantitatieve technieken; • creëert een informatievoorziening gericht op de informatiebehoefte van de opdrachtgever op basis van de relevante data.
Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal
Weging deeltentamen	70
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P2N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Advies
Naam Engelstalig deeltentamen	Advice
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (C/D/E/F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • presenteert het advies op passende wijze voor de stakeholder (boeiend, gebruikt adequate hulpmiddelen en gebruikt de hulpmiddelen adequaat); • verdedigt het advies overtuigend op basis van concrete en correcte (op onderzoek gefundeerde) onderbouwingen; • toont aan een gelijkwaardig gesprekspartner voor de opdrachtgever te zijn; • Creëert een werkende informatievoorziening op basis van de (business) vragen van de opdrachtgever.

Vorm deeltentamen	Presentatie fysiek
Weging deeltentamen	30
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P2N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Honours Acting under Uncertainty & Complexity (ACTUNU03)

Algemene informatie	
Naam cursus lang Nederlandstalig & Engelstalig	Acting under Uncertainty & Complexity
Naam cursus kort Nederlandstalig & Engelstalig	Acting under Uncertainty & Complexity
Code cursus OSIRIS	ACTUNU03
Onderwijsperiode	Start P2N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	24
Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	In deze module krijg je inzicht in omgaan met onzekerheid en complexiteit in organisaties. Het programma bestaat uit theoretische verdieping en praktische toepassing aan de hand van een game. Centraal in het voorbereidingsprogramma staat het je eigen maken van het model en inzicht krijgt hoe je het model kan gebruiken om de fitheid van een organisatie te verbeteren. Dit betekent dat je weet wat de begrippen: ondernemend, alertheid, veerkracht, aanpassingsvermogen en creativiteit betekenen voor een organisatie. Aan het eind van de module heb je de kennis en vaardigheden ontwikkeld om de game te kunnen spelen en begeleiden met je medestudenten en heb je inzicht in hoe je dit instrument zou kunnen inzetten in een externe organisatie.
Eindkwalificaties	<p>Het eindleerresultaat bij het onderdeel acting under uncertainty and complexity is afgerond en heeft bijgedragen aan de eindcompetenties van de afgestudeerde. De leerresultaten worden hierna in aflopende volgorde van niveau gepresenteerd (conform de Taxonomie van Bloom, zie verder).</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student analyseert de begrippen: ondernemend, alertheid, veerkracht, aanpassingsvermogen en creativiteit en wat deze betekenen voor een organisatie; • De student analyseert een organisatie aan de hand van het FAUC model; • De student geeft advies aan de organisatie aan de hand van het FAUC model.

Samenhang	Deze OWE is verdiepend t.a.v. de competenties op het terrein van innovatie.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Indiv. begeleiding/coaching Gastcollege Hoorcollege Intervisie Presentatie Werkcolleges Zelfstudie Training Workshop</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • praktijkgericht onderzoek • schrijven advies • begeleiden adviestraject <p>Werkvormen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • training FAUC • discussie presentaties en gastcolleges • feedback individuele coaching • groepscoaching project
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Wordt geplaatst op OnderwijsOnline/Teams leeromgeving.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Kennisbank
Naam Engelstalig deeltentamen	Knowledge database
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student (D) analyseert; • De student heeft (E/F) een actieve bijdrage geleverd aan de theoretische verdieping van het FAUC model en evalueert een bol op correcte wijze.
Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal
Weging deeltentamen	0
Minimaal oordeel	Vink/voldaan
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P3N, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.

Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Introductieplan
Naam Engelstalig deeltentamen	Plan of Introduction
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <ul style="list-style-type: none"> De student (B) past toe; De student (F) creëert een introductieplan voor het FAUC model in een organisatie waarin de wijze van begeleiding en terugkoppeling concreet is gemaakt.
Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal
Weging deeltentamen	0
Minimaal oordeel	Vink/voldaan
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P3N, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Adviesrapport
Naam Engelstalig deeltentamen	Advisory report
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-03
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (F) creëert en presenteert op basis van een onderbouwde FAUC analyse/diagnose een passend advies.</p> <p>De opbouw van het cijfer is als volgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bevat een duidelijk en onderbouwde FAUC analyse/diagnose van de organisatie. 40% Het advies past bij de analyse en de wensen van de opdrachtgever. 40% Presentatie van het advies is op professionele wijze gedaan 20%
Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal

Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P3N, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	Engelse toetstitel is gewijzigd

Honours Mens en Organisatie (MENSOR01)

Algemene informatie	
Naam cursus lang & kort Nederlandstalig	Mens en Organisatie
Naam cursus lang & kort Engelstalig	Organisational Behaviour
Code cursus OSIRIS	MENSOR01
Onderwijsperiode	Start in P3N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	5
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	28
Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>Studenten krijgen in deze module inzicht in hoe organisaties werken/functioneren, hoe je een organisatie kan beïnvloeden en ontwikkelen.</p> <p>De studenten maken (verder) kennis met organisatiekunde en gedrag in organisaties. Onderwerpen vanuit organisatiekunde en organisatiepsychologie staan centraal.</p> <p>Binnen deze module staan 3 thema's centraal:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoe werkt het (organisatie)systeem? • Hoe ontwikkelt een organisatie? • Hoe wordt het (organisatie)systeem beïnvloed ? <p>Elk onderwerp wordt verkend door het eigen maken van theorie en het maken van opdrachten rondom een thema: de opdrachten worden toegepast op een praktijkcasus. Studenten wisselen hun kennis en ervaring uit mbt hun praktijkcasus.</p> <p>Hierdoor ontstaat verdieping op de 3 hoofdthema's én welke interventies men binnen een organisatie kan toepassen om tot een lerende organisatie te komen.</p>
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • De student heeft inzicht in de context en de factoren die een rol spelen bij een organisatie (structuur, cultuur, leiderschap, ethiek missie/visie/doel etc.) en kan deze inzichten in de praktijksituatie herkennen. • De student weet wat een lerende organisatie is en weet wat er voor nodig is om een lerende organisatie te worden. • De student weet hoe je mensen kunt binden aan een organisatie en doet voorstellen voor interventies om die binding tot stand te brengen dan wel te vergroten. • De student geeft tijdens de groepsbijeenkomsten blijk van een kritische, onderzoekende houding door vragen te stellen en eigen inzichten te delen.

Samenhang	Deze OWE is verdiepend t.a.v. de competenties op het terrein kritisch denken (onderzoekend vermogen), zelfreflectie en persoonlijke vaardigheden.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	Indiv. Begeleiding/coaching Intervisie Werkcollege Workshop Zelfstudie/e-learning Rode draad tijdens de module is het realiseren van een leerresultaat dat blijkt uit het opleveren van een adviesnotitie voor de casusorganisatie en een adviesgesprek.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	boek: Thuis, P. (2017). Toegepaste Organiseatiekunde. Noordhoff Uitgevers Online hoofdstukken uit boeken en artikelen in Teams, o.a: Van weerstand naar veranderbereidheid: White paper E. Metselaar Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2015). Gedrag in organisaties (D. Hulsteijn, G. J. Kerkdijk, & R. N. Mahdi, Trans.) (12th ed.). Pearson . Simons, P.R.J. (1990). Leren leren in een lerende organisatie. In <i>Gaat en onderwijst. liber amicorum voor dr. M.C.J. Mommers</i> (pp. 219 – 233). Zwijssen. Geraadpleegd op 12 februari 2022, van Leren leren in een lerende organisatie (uu.nl) Wierdsma, A.F.M. & Swieringa, J. (2011). <i>Lerend organiseren en veranderen</i> . (3 ^e druk). Wolters Noordhoff Wildschut, M. (2020). Psychologie van gedrag in organisaties. Boom
Verplichte software / verplicht materiaal	<ul style="list-style-type: none"> Voor presentaties bijvoorbeeld Powerpoint of Prezi. Materiaal dat gedurende de looptijd van de cursus aangeboden wordt op de digitale HAN omgeving.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig tentamen	Adviesnotitie en adviesgesprek
Naam Engelstalig tentamen	Advisory memo and talk
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A) , begrijpen (B) , toepassen (C) , analyseren (D) , evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt). De student (E/F) : <ul style="list-style-type: none"> Evalueert effectief zijn/haar gedrag m.b.t leiderschap en verbindend vermogen; Demonstreert de meest effectieve en adequate (eigen) leiderschapsstijl in de context van het werkveld; De student draagt actief en aantoonbaar bij aan de ontwikkeling van anderen en van de werkveld context (op basis van FAUC en THAI).
Vorm tentamen	Portfolio online/digitaal
Weging tentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P4N, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.

Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Jaar 2

Honours Academic Skills (ACADSK05)

Algemene informatie	
Naam cursus lang & kort Nederlandstalig	Academic Skills
Naam cursus lang & kort Engelstalig	Academic Skills
Code cursus OSIRIS	ACADSK05
Onderwijsperiode	Start P1N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	7.5
Studielast in uren	210
Onderwijstijd (contacturen)	28
Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Het doel is dat de academische vaardigheden van de studenten verder worden versterkt. Op basis van toegepast (wetenschappelijk) onderzoek leert de student een publiceerbaar artikel te schrijven met als doel het leveren van een bijdrage aan het vakgebied en dit te kunnen presenteren aan stakeholders in het netwerk. De student wordt hierbij ondersteund door kennisclips en een aantal werkateliers op het gebied van academische vaardigheden en onderzoek. De studenten werken in groepjes van 3 deelnemers aan de onderzoeksopdrachten.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> Het concreet leggen van verbanden tussen ontwikkelingen op micro-, meso- en macro- niveau door het verrichten van deugdelijk onderzoek. Het concreet richting geven aan uitvoering van innovatie in netwerken door het creëren van nieuwe ideeën, gezichtspunten en deze (wetenschappelijk verantwoord) weten te onderbouwen en te presenteren aan stakeholders.
Samenhang	De module is een voorbereiding op de AOD binnen de eigen bacheloropleiding en is een specifieke verdieping op het onderdeel onderzoek binnen de reguliere bacheloropleiding. Daarnaast vormt de module een praktische toepassing van de methodologie courses die de studenten volg(d)en in hun minorfase aan de RU. Het vormt daarmee een verzwaring van deze studieonderdelen.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.

Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecollege • Werkcolleges • Intervisie • Individuele en groepscoaching • Zelfstudie/e-learning • Presentatie <p>Academische schrijf- en onderzoeksvaardigheden op basis van een onderzoeksopdracht.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Jong, de, J. (2011), Handboek academisch schrijven: In stappen naar een essay, paper of scriptie, 1e druk, uitgeverij Coutinho Bussum.
Verplichte software / verplicht materiaal	Voor presentatie bijvoorbeeld Powerpoint of Prezi. Voor onderzoek mogelijk SPSS.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig tentamen	Paper
Naam Engelstalig tentamen	Paper
Code OSIRIS tentamen	TOETS-01

Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doet correct verslag (conform de standaard voor academic papers op bachelor niveau: duidelijk, controleerbaar en navolgbaar) van het uitgevoerde onderzoek; • Formuleert een heldere probleemstelling met maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie; • Gebruikt beargumenteerd relevante theorie; • Kiest adequate methodes om informatie voor kwalitatief en of kwantitatief onderzoek te verzamelen; • Past de adequate methodologische vaardigheden correct toe; • Analyseert verkregen onderzoeksdata op een correcte en navolgbare wijze en trekt hieruit correcte conclusies die aansluiten bij de probleemstelling; • Onderbouwt gemaakte keuzes, zowel inhoudelijk als methodisch door hierop kritisch te reflecteren; • Heeft op een zelfstandige wijze gehandeld; • Heeft een aantoonbare bijdrage aan het uitvoeren van innovatie in netwerken geleverd, mede door originaliteit. <p>De student (D/E):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presenteert overtuigend en boeiend. • Gebruikt adequate hulpmiddelen. • Gebruikt de hulpmiddelen adequaat. <p>De student (F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toont aan een gelijkwaardig gesprekspartner voor de toehoorders te zijn door vragen correct te beantwoorden en inhoudelijk opbouwend mee te denken of verder te denken.
Vorm tentamen	Beroepsproduct digitaal/online
Weging tentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2N, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.

Honours Afstudeerpaper (AFSPAP05)

Algemene informatie	
Naam cursus lang & kort Nederlandstalig	Honours Afstudeerpaper
Naam cursus lang & kort Engelstalig	Honours Academic Paper
Code cursus OSIRIS	AFSPAP05
Onderwijsperiode	Start P3N
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	7.5
Studielast in uren	210
Onderwijstijd (contacturen)	30
Ingangseisen cursus	<ul style="list-style-type: none"> • Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER. • Module HACS afgerond.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	Op basis van onderzoek, conform de bachelor-vereisten van de RU, schrijven van een publiceerbaar artikel met als doel het leveren van een bijdrage aan het vakgebied en dit kunnen presenteren aan stakeholders in het netwerk.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • Het concreet leggen van verbanden tussen ontwikkelingen op micro-, meso- en macro- niveau door het verrichten van deugdelijk onderzoek. • Het concreet richting geven aan uitvoering van innovatie in netwerken door het creëren van nieuwe ideeën, gezichtspunten en deze (wetenschappelijk verantwoord) weten te onderbouwen en te presenteren aan stakeholders.
Samenhang	De Honoursmodule is een uitbreiding op de AOD binnen de eigen bacheloropleiding en is een specifieke verdieping op het onderdeel onderzoek binnen de reguliere bachelor afstudeeropdracht. Het vormt daarmee een verzwaring van dit studieonderdeel.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<ul style="list-style-type: none"> • Introductiecollege • Werkcolleges • Intervisie • Individuele en groepscoaching • Zelfstudie/e-learning • Presentatie <p>Academische schrijf- en onderzoeksvaardigheden op basis van onderzoeksopdracht.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Jong, de, J. (2011), Handboek academisch schrijven: In stappen naar een essay, paper of scriptie, 1e druk, uitgeverij Coutinho Bussum.

Verplichte software / verplicht materiaal	Voor presentatie bijvoorbeeld Powerpoint of Prezi. Voor onderzoek mogelijk SPSS.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Paper
Naam Engelstalig deeltentamen	Paper
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doet correct verslag (conform de standaard voor academic papers op bachelor niveau: duidelijk, controleerbaar en navolgbaar) van het uitgevoerde onderzoek; • Formuleert een heldere probleemstelling met maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie; • Gebruikt beargumenteerd relevante theorie; • Kiest adequate methodes om informatie voor kwalitatief en of kwantitatief onderzoek te verzamelen; • Past de adequate methodologische vaardigheden correct toe; • Analyseert verkregen onderzoeksdata op een correcte en navolgbare wijze en trekt hieruit correcte conclusies die aansluiten bij de probleemstelling; • Onderbouwt gemaakte keuzes, zowel inhoudelijk als methodisch door hierop kritisch te reflecteren; • Heeft op een zelfstandige wijze gehandeld; • Heeft een aantoonbare bijdrage aan het uitvoeren van innovatie in netwerken geleverd, mede door originaliteit.
Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal
Weging deeltentamen	80
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4N, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Presentatie
Naam Engelstalig deeltentamen	Presentation
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02

Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (D/E)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presenteert overtuigend en boeiend. • Gebruikt adequate hulpmiddelen. • Gebruikt de hulpmiddelen adequaat. • Toont aan een gelijkwaardig gesprekspartner voor de toehoorders te zijn door vragen correct te beantwoorden en inhoudelijk opbouwend mee te denken of verder te denken.
Vorm deeltentamen	Presentatie fysiek
Weging deeltentamen	20
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4N, herkansen in overleg met docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	Engelse toetstitel is gewijzigd.

Honours Professional Skills I (PROSKI07)

Algemene informatie	
Naam cursus lang & kort Nederlandstalig	Professional Skills I
Naam cursus lang & kort Engelstalig	Professional Skills I
Code cursus OSIRIS	PROSKI07
Onderwijsperiode	Start P1A
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	7.5
Studielast in uren	210
Onderwijstijd (contacturen)	36
Ingangseisen cursus	Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER.
Inhoud en organisatie	

Algemene omschrijving	De studenten worden uitgedaagd om hun persoonlijk leiderschap te ontdekken en te versterken. Wat hiervoor nodig is, gaan de studenten zelf ontdekken (daarbij ondersteund door de docenten/coaches), zij zijn zelf verantwoordelijk voor het realiseren van de leerresultaten/behalen van de competenties en het bewijzen hoe ze dat hebben gedaan. Afhankelijk van de leervragen van en in samenwerking met de studenten wordt het programma verder ingevuld. Doelstelling van deze leerlijn is verdieping en verbreding van de eigen kennis, houding en vaardigheden m.b.t. persoonlijk leiderschap. De individuele student maakt een keuze op basis van persoonlijke kennis(behoefte), ervaringen en interesses om zich verder te verdiepen. Dit bevordert commitment en eigenaarschap, waarbij de student zijn/haar eigen leerproces managet en stuurt.
Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • De student evalueert zijn/haar persoonlijke leiderschapsstijl en ontwikkeling op dit gebied. • De student integreert zijn persoonlijke leiderschapsstijl met zijn inzichten in succesvol leiderschap.
Samenhang	Deze OWE is verdiepend t.a.v. de competenties op het terrein kritisch denken (onderzoekend vermogen), zelfreflectie en persoonlijke vaardigheden (op het gebied van leiderschap) binnen de verschillende bacheloropleidingen. Tevens is de OWE bedoeld voor de honours studenten die zich verder willen ontwikkelen op het gebied van leiderschap en die kiezen voor het uitstroomprofiel "Professional Excellence".
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Mogelijke werkvormen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulatie • Workshop/clinic • Intervisie • Masterclass • Indiv. Begeleiding/coaching • Presentatie • Zelfstudie/e-learning <p>Rode draad tijdens het semester is het realiseren van een leerresultaat dat blijkt onder andere uit een rijk samengesteld portfolio.</p> <p>Studenten bepalen mede de lesinhoud, omdat hun leervragen centraal staan. De werkvormen worden bepaald door de leervragen.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Buschman ,M Verbindend vermogen: vergroot je impact op de ander, je team en je organisatie.
Verplichte software / verplicht materiaal	<ul style="list-style-type: none"> • Voor presentaties bijvoorbeeld Powerpoint of Prezi. • Materiaal dat gedurende de looptijd van de cursus aangeboden wordt op de digitale HAN-omgeving.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig tentamen	Portfolio Leiderschap
Naam Engelstalig tentamen	Leadership Portfolio
Code OSIRIS tentamen	TOETS-01

Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (E)evalueert het (eigen)leiderschap op basis van inzichten in succesvol leiderschap en theorie over leiderschap in een aansprekende en passende (schriftelijke) vorm.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentatie over groei op het gebied van persoonlijk leiderschap; • Actieve participatie tijdens de bijeenkomsten; • Portfolio waarin gereflecteerd wordt op de opdrachten die tijdens de module zijn uitgevoerd.
Vorm tentamen	Portfolio online/digitaal
Weging tentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P2A, herkansen i.o.m. docent.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	Engelse tentamentitel is gewijzigd t.o.v. vorig jaar.

Honours Professional Skills II (PROSKI08)

Algemene informatie	
Naam onderwijsseenheid lang & kort Nederlandstalig	Professional Skills II
Naam onderwijsseenheid lang & kort Engelstalig	Professional Skills II
Code onderwijsseenheid OSIRIS	PROSKI08
Onderwijsperiode	Start P3A
Intekenen onderwijs	Talent Academy regelt intekenen van de toegelaten studenten.
Studiepunten	7.5
Studielast in uren	210
Onderwijstijd (contacturen)	36
Ingangseisen onderwijsseenheid	<ul style="list-style-type: none"> • Toestemming voor het volgen van een honoursprogramma als bedoeld in OER. • Module HPSI afgerond.
Inhoud en organisatie	
Algemene omschrijving	<p>De studenten worden uitgedaagd om hun eigen stijl van leiderschap te versterken en te evalueren op effectiviteit binnen de context van hun afstudeeropdracht. Verbindend vermogen op verschillende niveaus is daarvoor onontbeerlijk. De studenten zijn zelf verantwoordelijk voor het realiseren van de leerresultaten/ behalen van de competenties (op het gebied van leiderschap en verbindend vermogen) en het bewijzen hoe ze dat hebben gedaan. De individuele student maakt keuzes voor onderwerpen/leervragen op basis van persoonlijke kennis(behoefte), ervaringen, interesses en de context van de afstudeeropdracht om zich verder te verdiepen. Het programma wordt mede op basis van deze input verder ingevuld.</p>

Eindkwalificaties	<ul style="list-style-type: none"> • De student evalueert effectief zijn/haar gedrag m.b.t leiderschap en verbindend vermogen. • De student maakt kennis met diverse leiderschapsstijlen in de context van de groep. • De student draagt actief en aantoonbaar bij aan de ontwikkeling van anderen en aan de ontwikkeling in de werkveld context.
Samenhang	Deze OWE is verdiepend t.a.v. de competenties op het terrein kritisch denken (onderzoekend vermogen), zelfreflectie en persoonlijke vaardigheden (op het gebied van leiderschap en verbindend vermogen) binnen de verschillende bacheloropleidingen en is het vervolg op de ingezette persoonlijke ontwikkellijn van de deelnemers gedurende de OWE HPS I. De honoursmodule is tevens een uitbreiding op de AOD binnen de eigen bacheloropleiding en vormt o.a. een specifieke verdieping op het onderdeel “draagvlakcreatie” en handelen in complexe situaties binnen de reguliere afstudeeropdracht c.q. afstudeercontext. Het vormt daarmee een verzwaring van dit studieonderdeel.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t
Maximum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Activiteiten en/of werkvormen	<p>Mogelijke werkvormen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulatie • Workshop/clinic • Intervisie • Masterclass • Indiv. Begeleiding/coaching • Presentatie • Zelfstudie/e-learning <p>Rode draad tijdens het semester is het realiseren van een leerresultaat dat blijkt onder andere uit een rijk samengesteld portfolio. Studenten bepalen mede de lesinhoud, omdat hun leervragen centraal staan. De werkvormen worden bepaald door de leervragen.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Buschman ,M Verbindend vermogen: vergroot je impact op de ander, je team en je organisatie.
Verplichte software / verplicht materiaal	<ul style="list-style-type: none"> • Voor presentaties bijvoorbeeld Powerpoint of Prezi. • Materiaal dat gedurende de looptijd van de cursus aangeboden wordt op de digitale HAN-omgeving.
Eigen financiële bijdrage	n.v.t.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Magazine
Naam Engelstalig deeltentamen	Magazine
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-01

Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (E/F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evalueert effectief zijn/haar gedrag m.b.t leiderschap en verbindend vermogen; • Demonstreert de meest effectieve en adequate (eigen) leiderschapsstijl in de context van het werkveld; • Draagt actief en aantoonbaar bij aan de ontwikkeling van anderen en van de werkveld context (op basis van FAUC en THAI).
Vorm deeltentamen	Beroepsproduct online/digitaal
Weging deeltentamen	50
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P4A, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig deeltentamen	Eindassessment
Naam Engelstalig deeltentamen	Final Assessment
Code OSIRIS deeltentamen	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<p>Bij de Talent Academy hanteren we Bloom's taxonomie (zie didactisch concept) die zes niveaus onderscheidt, onthouden (A), begrijpen (B), toepassen (C), analyseren (D), evalueren (E) en creëren (F) (waarbij deze laatste het hoogste is en alle voorgaande niveaus veronderstelt).</p> <p>De student (E/F):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evalueert effectief zijn/haar gedrag m.b.t leiderschap en verbindend vermogen; • Demonstreert de meest effectieve en adequate (eigen) leiderschapsstijl in de context van het werkveld; • De student draagt actief en aantoonbaar bij aan de ontwikkeling van anderen en van de werkveld context (op basis van FAUC en THAI).
Vorm deeltentamen	Performance fysiek
Weging deeltentamen	50
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	1 ^e kans in P4A, herkansen i.o.m. docent
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.
Intekenen en uittekenen voor (deel)tentamengelegenheden	Talent Academy regelt in- en uittekenen van de toegelaten studenten.
Nabespreking en inzage	Conform OER
Wijzigingen t.o.v. vorig jaar (toetsing)	Engelse toetstitel is gewijzigd t.o.v. vorig jaar.

9.5.2 Talentprogramma's

Niet van toepassing.

9.5.3 Schakelprogramma's

Niet van toepassing.

9.6 Deeltijdse en/ of duale inrichtingsvorm

9.6.1 Deeltijdse inrichtingsvorm

Niet van toepassing

9.6.2 Duale inrichtingsvorm

Niet van toepassing

9.7 Trajecten met bijzondere eigenschap

Niet van toepassing

9.7.1 Versneld traject

Niet van toepassing

9.7.2 Verkort traject

Niet van toepassing

9.7.3 Verkort traject van associate degree naar bachelorgraad

Niet van toepassing

9.7.4 Traject voor topsporters

Niet van toepassing

9.7.5 D-stroom

Niet van toepassing

9.7.6 Gecombineerd traject

Niet van toepassing

9.7.7 Overig traject met bijzondere eigenschap

Niet van toepassing