

Beschrijving van het onderwijs

Commerciële Economie 2025-2026

(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
9.1	<i>Cursussen van de propedeuse</i>	9
	A-cluster	9
	B-cluster	21
9.2	<i>Cursussen van de postpropedeuse</i>	32
	C-Cluster	32
	D-Cluster	39
	E-Cluster	47
	G-Cluster	59
	H-Cluster	67
9.3	<i>Minoren van de opleiding</i>	76
	Minor Neuromarketing in Customer Experience	76
	Minor Digital Marketing	80
	Minor Sales & Key-account management	90
9.4	<i>Afstudeerrichting Innovation</i>	94
	9.4.1. Samenstelling propedeutische fase (voltijd) – Innovation	94
	9.4.2. Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd) – Innovation	95
	9.4.3. Onderwijseenheden van de propedeuse Innovation	97
	9.4.4. Onderwijseenheden van de postpropedeuse – Innovation	114
9.6	<i>Deeltijdse en/ of duale inrichtingsvorm</i>	136
	9.6.1 Deeltijdse inrichtingsvorm	136
9.7	<i>Trajecten met bijzondere eigenschap</i>	136
	9.7.1 Versneld traject	136
	9.7.2 Verkort traject	136
	9.7.3 Verkort traject van associate degree naar bachelorgraad	136
	9.7.4 Traject voor topsporters	136
	9.7.5 D-stroom	136
	9.7.6 Gecombineerd traject	136
	9.7.7 Overig traject met bijzondere eigenschap	136

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 2024

Voltijd	A-cluster	B-cluster
Propedeuse 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 2023

Voltijd	A-cluster	B-cluster
Propedeuse 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 tussen 1 september 2018 en 2022

Voltijd	A-cluster	B-cluster
Propedeuse 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 Analyst 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 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 2024

Afgeen voor studenten gestart in de Noordfase vanaf 1 september 2024

Voltijd			stp
Jaar 2	C-cluster	D-cluster	60
60 stp	Accountmanagement 15 studiepunten	Customer Experience 15 studiepunten	
	De marketing consultant 15 studiepunten	International Business 10 studiepunten	
	Vrije ruimte Jaar 2 5 studiepunten		
Jaar 3	E-cluster	F-cluster	60
60 stp	Stage Nederland/Stage Buitenland Sales* of Stage Nederland/Stage Buitenland Marketing * Stage Nederland/Stage Buitenland (tot sept 2023) * 30 studiepunten	Minor 30 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster	H-cluster	60
60 stp	Afstudeerjaar – Sales ** of Afstudeerjaar – Marketing ** 25 studiepunten	Afstudeerstage – Sales ** of Afstudeerstage – Marketing ** 25 studiepunten	
	Business English Speaking Advanced 5 studiepunten	Vrije ruimte 5 studiepunten	

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

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

Alleen voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2023

Alleen voor studenten gestart in de hoorcursus vanaf 1 september 2020			
Voltijd			stp
Jaar 2	C-cluster	D-cluster	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	F-cluster	60
60 stp	Stage Nederland/Stage Buitenland Sales* of Stage Nederland/Stage Buitenland Marketing * Stage Nederland/Stage 30 studiepunten	Minor 30 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster	H-cluster	60
60 stp	Afstudeerjaar – Sales ** of Afstudeerjaar – Marketing ** 25 studiepunten	Afstudeerstage – Sales ** of Afstudeerstage – Marketing ** 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	D-cluster	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	F-cluster	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	H-cluster	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. (IMS is per februari 2023 geen keuzemogelijkheid meer).

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

Voor studenten gestart in de hoofdfase vóór 1 september 2019

Voltijd			stp
Jaar 2*	C-cluster	D-cluster	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	F-cluster	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	H-cluster	60
60 stp	Minor 30 studiepunten	Afstudeeropdracht 30 studiepunten	

of

Jaar 3	E-cluster	F-cluster	60
60 stp	Stage Nederland of Stage Buitenland 30 studiepunten	Minor 30 studiepunten	
Jaar 4	G-cluster	H-cluster	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.

9.1 Cursussen van de propedeuse

A-cluster

Welcome on Board

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Welcome on Board
Naam cursus lang Engelstalig	Welcome on Board
Naam cursus kort Nederlandstalig	WOB
Naam cursus kort Engelstalig	WOB
Code cursus	WELONB02
Onderwijsperiode	P1A, P1N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140 uur
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	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 is een belangrijk onderdeel van deze cursus. Je doet in groepsverband onderzoek naar marketing- en salesaspecten van de opdrachtgever. Dit resulteert in een advies. Hierbij wordt nadrukkelijk aandacht besteed aan het thema duurzaamheid. In een individueel tentamen wordt je kennis en toepassing bevraagd omtrent de basis marketing en salesterminologie. Er wordt aandacht besteed aan persoonlijke en professionele ontwikkeling middels persoonlijke gesprekken en reflectie op de skills 'kritisch denken' en 'samenwerken'. De cursus WOB is een eerste kennismaking met de vakgebieden Marketing en Sales. Het vormt de basis voor de overige cursussen van de propedeuse.
Leeruitkomsten	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 eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt. Skills Kritisch denken Samenwerken

Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	n.v.t.
Verplichte literatuur/ beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software/ verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	WOB kennistentamen
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	WOB test
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen Waarde creëren
Beoordelingscriteria	Koers bepalen: - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren: Waardepropositie
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	KENN
Tentamentype	BYOD
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A en P1N
Herkansing	P1A en P1N
Duur tentamen	90 minuten
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Toetsvorm is veranderd van portfolio naar kennistoets. Beoordelingscriterium Onderzoek bij Waarde creëren is verwijderd. Beoordelingscriterium Proces/werkwijze bij Waarde creëren is verwijderd (voorheen dubbel getoetst). Tentamenmoment is veranderd van OW1.4 naar OW1.3. Bij herkansing wordt geen vervangende opdracht meer aangeboden.

Marketing A

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Marketing A
Naam cursus lang Engelstalig	Marketing A
Naam cursus kort Nederlandstalig	MARA
Naam cursus kort Engelstalig	MARA
Code cursus	MARKTA01
Onderwijsperiode	Startperiode P1A/N (onderwijsperiode P1A/N + P2A/N)
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	In de cursus Marketing A 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. Je krijgt de basistheorie over (online) marketing. In groepsverband ga je aan de slag met social mediatrends 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.
Leeruitkomsten	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. Realiseren 1 Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houdt je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders. Skills - Commercieel Bewustzijn - Creativiteit - Communicatie

Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Acquisitieplan
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Acquisition plan
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen 1 Realiseren 1
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 1 - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Realiseren 1 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A en P1N
Herkansing	P1A en P1N
Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen

Sales A

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales A
Naam cursus lang Engelstalig	Sales A
Naam cursus kort Nederlandstalig	SALA
Naam cursus kort Engelstalig	SALA
Code cursus	SALESA09
Onderwijsperiode	P1A, P1N
Studiepunten	5EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	In de cursus Sales A verdiep je jezelf in het salesproces en de buyer journey. Ter voorbereiding op de theoriecolleges verdiep je zelfstandig in de verplichte literatuur (zie studiehandleiding op Brightspace). Tijdens de theoriecolleges wordt vervolgens door de docent verdieping aangebracht aan deze theorie en vindt er klassikale discussie plaats. Je past de behandelde theorie, aangevuld met eigen onderzoek, wekelijks toe op aangereikte casuïstiek. De uitwerkingen worden vervolgens tijdens de praktijkcolleges gepresenteerd en besproken. Ter afsluiting van de cursus laat je zien dat je de theorie beheerst in een afsluitend kennistentamen. Dit doe je door de opgedane kennis op correcte wijze toe te passen op een casus.
Leeruitkomsten	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. 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. Skills - Kritisch denken - Probleemoplossend vermogen
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.

Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen compensatiemogelijkheden
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Geen keuzemogelijkheden beschikbaar
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	SALESA kennistentamen
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	SALESA test
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen 1 Business development 1
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 1 - Onderzoek - koers/kansen - proces/werkwijze Business development 1 - Product/dienst/proces - Verdienmodel
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	KENN
Tentamentype	BYOD
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P1N
Herkansing	P2A, P2N
Duur tentamen	120 min
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	In plaats van een presentatie geven o.b.v. onderzoek en theorie, wordt er een kennistentamen afgenomen o.b.v. casuïstiek. Herkansing is verplaatst naar P2.

Marketing B

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Marketing B: de praktijk
Naam cursus lang Engelstalig	Marketing B: in practice
Naam cursus kort Nederlandstalig	MARB
Naam cursus kort Engelstalig	MARB
Code cursus	MARKTB01
Onderwijsperiode	P2A en P2N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	In de cursus Marketing B: de praktijk krijg je een verdieping op e-commerce (uit de cursus Marketing A) waarbij de focus ligt op de marketingfunnel en conversieoptimalisatie. 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.
Leeruitkomsten	Waarde creëren jaar 1 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 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. Skills - Kritisch denken - Probleemoplossend vermogen
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.

Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Webshopadvies
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Webshopadvice
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Waarde Creëren 1 Business Development 1
Beoordelingscriteria	Waarde creëren 1: - Waardepropositie - Werkwijze/proces Business Development 1 - Product/dienst/proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	KENN
Tentamentype	BYOD
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P2N
Herkansing	P3A of P3N
Duur tentamen	150 minuten
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	De studenten krijgen 30 minuten extra de tijd voor het tentamen (vorig jaar 120 minuten en nu 150 minuten)

Sales B in de praktijk

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales B: de praktijk
Naam cursus lang Engelstalig	Sales B: in practice
Naam cursus kort Nederlandstalig	Sales B
Naam cursus kort Engelstalig	Sales B
Code cursus	SALESB02
Onderwijsperiode	P2A , P2N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	In de cursus Sales B: de Praktijk maak jij je vertrouwd met de basiskennis rondom gesprekstechnieken. Schriftelijke communicatie is hierbij een geïntegreerd onderdeel. 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.
Leeruitkomsten	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. 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. Skills - Communicatie - Probleemoplossend vermogen - Commercieel bewustzijn
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace.

Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Verkoopgesprek	Offerte
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Sales Conversation	Quotation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomsten	Waarde creëren Realiseren	Realiseren
Beoordelingscriteria	Waarde creëren - Onderzoek - Waardepropositie - Werkwijze/proces Realiseren - Uitvoering van de werkzaamheden	Realiseren - Uitvoering van werkzaamheden - Werkwijze/proces
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP	KENN
Tentamentype	HAN-locatie	BYOD (Ans)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P2N	P2A en P2N
Herkansing	P2A en P2N	P3A en P3N
Duur tentamen	20 minuten	90 minuten
Individueel/groep	Individueel	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Herkansing TOETS-02 is verplaatst van P2 naar P3	

International Marketing and Sales in practice

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	INMASA02
Onderwijsperiode	P2A of P2N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	In de cursus International Marketing and Sales in practice ga je een advies uitbrengen aan een 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. Goede bronnen, zoals databanken, zijn van belang, evenals de toepassing en vertaling van het onderzoek naar de opdrachtgever toe. 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 advies voor expansie naar het toegewezen land en houd je hierover een professionele presentatie in het Engels.
Leeruitkomsten	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. 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. Skills - Kritisch denken - Communicatie
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.

Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Expansieadvies	Engelstalige presentatie
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Expansion advice	English presentation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	Toets-01	Toets-02
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen 1	Realiseren 1
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 1 - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze	Realiseren 1 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze Criteria Engels: - vloeiendheid - uitspraak/intonatie - woordenschat - grammatica - samenhang
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PRES
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	HAN-locatie
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P2N	P2A of P2N
Herkansing	P2A of P2N	P2A of P2N
Duur tentamen	N.v.t.	10 minuten
Individueel / groep	Groep (duo)	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	In beoordelingsformulier randvoorwaarde toegevoegd ten aanzien van gebruik AI.	

New Business Management

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	NEBUMA01
Onderwijsperiode	P3A en P3N
Studiepunten	10
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Niet van toepassing
Algemene omschrijving	In de cursus New Business Management maak je jezelf 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. Je gaat in groepsverband op zoek naar enkele nieuwe B2B product/marktcombinaties (PMC's) De interne en externe analyse is een deelproduct van het marketingplan. Tevens wordt in deze fase gereflecteerd en geëvalueerd op de samenwerking in de groep. Na de analysefase maak je een keuze voor 1 PMC. Vervolgens werk je individueel aan de invulling van het salesplan voor je gekozen PMC. Het marketing- en salesplan vormen tezamen het marktbewerkingsplan (toets01). Je schrijft daarnaast individueel een Engelstalige managementsamenvatting (one pager) voor het marktbewerkingsplan (toets02).
Leeruitkomsten	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. 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. 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.	
	Skills - Samenwerken - Communicatie - Kritisch denken - Probleemoplossend vermogen	
Deelnameplicht onderwijs	Niet van toepassing	
Maximum /minimum aantal deelnemers	Niet van toepassing	
Compensatiemogelijkheid	Niet van toepassing	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Niet van toepassing	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Marktbewerkingsplan	Engelse one pager
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Market development plan	One pager
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen Business Development	Realiseren
Beoordelingscriteria	Koers bepalen: - Onderzoek, - Koers kansen - Werkwijze/proces Business development: - Product/dienst/proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze	Realiseren: - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze Communicatie ENG Schrijven B2niveau: - Taalbeheersing - Woordenschat - Grammatica - Samenhang - Spelling, interpunctie
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP	PORT
Tentamentype	HAN-locatie	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	80	20
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P3A of P3N	P3A of P3N

Herkansing	P3A of P3N	P3A of P3N
Duur tentamen	20 minuten	Niet van toepassing
Individueel/groep	Individueel	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Tentamenvorm TOETS-01 is gewijzigd van PORT naar GESP.	

Data Analyse

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	DATAMA01
Onderwijsperiode	P3A of P3N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	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. 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. Van de gemaakte analyses maak je individueel een overzicht, waarin kansen voor new business gekwantificeerd tot uiting komen en die geschikt is voor bespreking in een managementteam.
Leeruitkomsten	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 creatie 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. Skills - Kritisch denken - Commercieel Bewustzijn
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen

Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	MT data-analyse advies
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	MT Advice in data analysis
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen 1 Waarde Creëren 1
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 1: - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 1: - Onderzoek - Waardepropositie - Werkwijze/proces
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P3A en P3N
Herkansing	P3A en P3N
Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen

Marketing Sales Campagne

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Marketing Sales Campagne
Naam cursus lang Engelstalig	Marketing Sales Campaign
Naam cursus kort Nederlandstalig	MSC
Naam cursus kort Engelstalig	MSC
Code cursus	MASACA01
Onderwijsperiode	P4A of P4N
Studiepunten	10 EC
Studielaast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	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, stappen in de ontwikkeling van het marketingcommunicatiebeleid, contentcreatie etc. 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 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 of B2B 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. Project Brede Welvaart ABC: 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.

Leeruitkomsten	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. 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. Skills - Samenwerken - Commercieel bewustzijn - Creativiteit	
Deelnameplicht onderwijs	Deelname aan Project Brede Welvaart ABC is verplicht, omdat samenwerking een belangrijk doel is van dit project.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	Geen	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Marketing Sales Campagne	Presentatie project Brede Welvaart ABC
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Marketing Sales Campaign	A presentation of the ABC Broad Prosperity Project
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomsten	Business Development 1 Realiseren 1	Interdisciplinair samenwerken

Beoordelingscriteria	Business development 1: - Product/dienst/proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces / werkwijze Realiseren: - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces / werkwijze	- Faciliteren van de samenwerking - Omgang met persoonlijke verschillen - Benutten van kwaliteiten (multidisciplinair) - Resultaat van de samenwerking (reflectie)
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT	PRES
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Digitaal inleveren (Handin) en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100	0
Minimaal oordeel	5,5	V
Tentamenmomenten	P4A en P4N	P4N
Herkansing	P4A en P4N	P4N
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel	Groep
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	In de algemene omschrijving B2B toegevoegd. Bij tentaminering bij de beoordelingscriteria Stakeholders toegevoegd Tentamentype Toets-02 aangepast.	

Cursus Trendwatching

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Trendwatching
Naam cursus lang Engelstalig	Trendwatching
Naam cursus kort Nederlandstalig	Trendwatching
Naam cursus kort Engelstalig	Trendwatching
Code cursus	TRENDW02
Onderwijsperiode	P4A of P4N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	Je kiest een (internationale) branche en onderzoekt trends en ontwikkelingen 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. Daarnaast voer je Engelse zakelijke gesprekken, waarbij je gebruikmaakt van 'politeness' en 'softening'. In dit gesprek worden de gevonden trends en ontwikkelingen in het Engels besproken met een stakeholder. Je levert voor de cursus een portfolio in dat bestaat uit: Vakbladartikel Nederlands incl. verantwoording proces/werkwijze: aanpak onderzoek en gekozen prompts (opdrachten) m.b.v. AI voor het artikel. Zakelijk gesprek in het Engels (15 minuten) Instaptoets Communicatie NED en ENG (P1). In P1 heb je een instaptoets COM en een instaptoets ENG gedaan in Hogeschooltaal. Voor beide toetsen geldt dat als je deze toets met een voldoende hebt afgesloten, je via Hogeschooltaal een certificaat ontvangt. Deze certificaten lever je in in Handin. Als je nog geen voldoende hebt behaald in P1 heb je nog drie kansen in P2/P3/P4Deze cursus bouwt voort op de verkregen kennis en vaardigheden in de cursussen Marketing A, Sales B en New Business Management (COM) en Internationalisering (ENG).

Leeruitkomsten	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. Realiseren 1 Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of saleswerkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders. Skills - Kritisch denken - Communicatie		
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.		
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.		
Compensatiemogelijkheid	Geen		
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.		
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace		
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace		
Tentaminering			
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio Trendwatching	Hogeschooltaal COM	Hogeschooltaal Engels
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio Trendwatching	Hogeschooltaal COM	Hogeschooltaal English
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	Toets -01	Toets-02	Toets-03
Omvat de leeruitkomsten	Waarde creëren 1 Realiseren 1	N.v.t.	N.v.t.

Beoordelingscriteria	Waarde creëren 1 - Onderzoek - Advies - Proces/werk wijze Realiseren 1 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces / werkwijze	Taalniveau 3F	Taalniveau B2
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT	KENN	KENN
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	BYOD	BYOD
Weging deeltentamen	100	0	0
Minimaal oordeel	5,5	V	V
Tentamenmomenten	P4A, P4N	P1A, P1N	P1A, P1N
Herkansing	P4A, P4N	P2A, P2N, P3A, P3N, P4A, P4N	P2A, P2N, P3A, P3N, P4A, P4N
Duur tentamen	N.v.t.	90 minuten	90 minuten
Individueel/groep	Individueel	Individueel	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Er zijn nu 3 toetsen: Portfolio, HST-COM en HST-Engels Voor zowel de HST Nederlands als Engels zijn in totaal vier kansen: P1, P2, P3 en P4.		

9.2 Cursussen van de postpropedeuse

C-Cluster

Accountmanagement

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Accountmanagement
Naam cursus lang Engelstalig	Accountmanagement
Naam cursus kort Nederlandstalig	ACCMAN
Naam cursus kort Engelstalig	ACCMAN
Code cursus	ACCMAN02
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P1N, P2N
Studiepunten	15 EC
Studielaast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	De cursus Accountmanagement is een praktijkgerichte en realistische module waarin het B2B verkoopproces wordt doorlopen vanuit het oogpunt van de accountmanager. Je wordt vanaf het begin meegenomen in een proces tussen het opdrachtgevende B2B bedrijf en de klant op het gebied van analysevaardigheden en gespreksvaardigheden. Centrale thema's zijn: - het analyseren van de klant en de klantomgeving; - het beredeneren en onderbouwen van het klantpotentieel; - het creëren van een accountplan; - voor verschillende dmu samenstellingen: gespreksvaardigheden op het gebied van pitchen, vraagstellingstechnieken, onderhandelen, omgaan met bezwaren; - Engelse taalvaardigheid in de vorm van free speech op B2+ niveau.

Leeruitkomsten	Waarde creëren 2: Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders. Business development 2: Je ontwerpt een nieuw product /dienst/ proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is. Realiseren 2: 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. Skills - Creativiteit - commercieel bewustzijn - Probleemoplossend vermogen - Communicatie			
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.			
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.			
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.			
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.			
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace			
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace			
Tentaminering				
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Account/ Inkoop- analyse	Behoeften inventarisatie gesprek	Onderhande- lingsgesprek	Engels gesprek
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Account/Pur chase analysis	Needs assessment conversation	Negotiation	English conversation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03	TOETS-04

Omvat de leeruitkomsten	Waarde Creëren 2 Business Development 2	Waarde Creëren 2	Realiseren 2	Realiseren 2
Beoordelingscriteria	Waarde Creëren 2 / Business Development 2 - Onderzoek - Waardepropositie - Werkwijze / proces WC - Product / dienst / proces - Verdienmodel - Stakeholders - Werkwijze / proces -	Waarde Creëren 2 - Onderzoek - Waardepropositie - Werkwijze/process	Realiseren 2 - Uitvoering van werkzaamheden - Werkwijze / proces	Realiseren 2 - Uitvoering van werkzaamheden - Werkwijze / proces Criteria Engels: - vloeiendheid - uitspraak / intonatie - grammatica - zakelijk idioom
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	KENN	GESP	GESP	GESP
Tentamentype	BYOD	HAN-locatie	HAN-locatie	HAN-locatie
Weging deeltentamen	25	25	25	25
Minimaal oordeel	5,5	5,5	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1N P1A P3N P3A	P1N P1A P3N P3A	P2N P2A P3N PA	P2N P2A P3N PA
Herkansing	P2N P2A P4N P4A	P1N P1A P4N P4A	P2N P2A P4N P4A	P2N P2A P4N P4A
Duur tentamen	120 minuten	15 minuten	15 minuten	15 minuten
Individueel/groep	Individueel	Individueel	Individueel	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Bright-space	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace

Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	De tentamenvorm van TOETS-01 is aangepast van PROD naar KENN (is geworden: TOETS-05). Daarmee is ook het tentamenmoment aangepast. Meerdere tentamen momenten (4 x per jaar)
--	--

De Marketing Consultant

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	De Marketing Consultant
Naam cursus lang Engelstalig	The Marketing Consultant
Naam cursus kort Nederlandstalig	DMC
Naam cursus kort Engelstalig	TMC
Code cursus	MARCON01
Onderwijsperiode	P1A en P2A of P1N en P2N
Studiepunten	15 EC
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t
Algemene omschrijving	Binnen deze cursus werk je in opdracht van een bestaande onderneming. Aan de hand van de onderdelen van het triple layered Business Model Canvas model neem je met een groep studenten deze organisatie op onder de loep en komen jullie met een marketingadvies om hun vraagstuk op te lossen. Daarnaast gaat ieder groepslid individueel aan de slag voor de opdrachtgever met een ontwerp voor een website of app passend binnen de strategie van de onderneming. Hiervoor doe je gebruikersonderzoek en houd je rekening met de kosten en baten. De cursus sluit aan op verschillende marketingcursussen uit de Propedeuse. Zo ga je je verder verdiepen in marketingmodellen, verdienmodellen, klantgroepen en alle marketingkanalen. Omnichannelmanagement, het triple layered Business Model Canvas en de inzet van marketingactiviteiten zijn nieuwe thema's. Bovendien ga je nu aan de slag voor een echt bedrijf.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 2 Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft. Waarde creëren 2 Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders. Business development 2 Je ontwerpt een nieuw product /dienst /proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.

	Skills - Creativiteit - Commercieel bewustzijn - Probleemoplossend vermogen - Communicatie	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Video prototype	Marketing advies
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Video prototype	Marketing advice
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomsten	Business development 2	Koers bepalen 2 Waarde creëren 2:
Beoordelingscriteria	Business development 2 - Product/dienst/proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze	Koers bepalen 2 - Onderzoek - Koers/Kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 2 - Waardepropositie - Onderzoek - Werkwijze/proces
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PROD
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	30	70
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P1N, P3A, P3N	P2A, P2N
Herkansing	P2A, P2N, P4A, P4N	P2A, P2N
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel	Groep
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace

Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Tentamenmomenten voor Toets-01 aangepast: 4x per jaar. Herkansingsperiode aangepast en prototype kans 1 naar P1 verplaatst. Soort opdrachtgever aangepast van start-up naar onderneming. Business model canvas aangepast naar triple layered business model canvas vanwege meervoudige waardecreatie. Inkoop marketingactiviteiten aangepast naar inzet marketing activiteiten vanwege nieuw model.
--	--

Inleiding Customer Experience

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Inleiding Customer Experience
Naam cursus lang Engelstalig	Inleiding Customer Experience
Naam cursus kort Nederlandstalig	CX
Naam cursus kort Engelstalig	CX
Code cursus	CUSTEX01
Onderwijsperiode	P3A en P4A of P3N en P4N
Studiepunten	15 EC
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Geen
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 studenten, waarbij ze wekelijks worden gecoacht door een tutor (vakdocent). Door middel van onderzoek (intern en extern) en analyse worden de onderdelen van de customer journey voor een klant in kaart gebracht: customer journey 1.0 (vanuit organisatieperspectief), customer journey 2.0 (vanuit klantperspectief), customer journey 3.0 (optimalisatie customer journey/ideale klantreis). 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 100% van het eindcijfer individuele toetsing is.
Leeruitkomsten	Waarde creëren 2 Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders. Business Development 2 Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.

	Skills - Communicatie - Creativiteit - Kritisch denken - Samenwerken
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentatie CJ 3.0
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentatie CJ 3.0
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Waarde Creëren 2 Business Development 2
Beoordelingscriteria	Waarde Creëren 2 - Waardepropositie - Onderzoek - Werkwijze/proces Business Development 2 - Product/dienst/proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PRES
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin) en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4A en P4N
Herkansing	P4A en P4N
Duur tentamen	30 minuten
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Tentamentype: digitaal inleveren toegevoegd

International Business

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	International Business
Naam cursus lang Engelstalig	International Business
Naam cursus kort Nederlandstalig	IB
Naam cursus kort Engelstalig	IB
Code cursus	INTBUS10
Onderwijsperiode	P3A of P3N en P4A of P4N
Studiepunten	10 EC
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In de cursussen INMASA en NEBUMA heb je kennisgemaakt met internationaal ondernemen. In International Business ga je je verder verdiepen in de vakgebieden marketing en sales in internationale context. Engels, commercieel rekenen en onderzoek zijn hierbij geïntegreerde leerlijnen. Op basis van bronnenonderzoek en veldonderzoek kom je tot een landenkeuze voor een opdrachtgever. Je werkt een succesvolle lancering uit in een advies voor een product in dit betreffende land. Je voert in het Engels een internationaal salesgesprek met een potentiële partner/klant uit het land waarin je jezelf hebt verdiept. Je houdt hierbij rekening met gedrags- en cultuurverschillen. In de sales meeting presenteert je aan de potentiële partner hoe jij de samenwerking voorstelt, gevolgd door een gesprek in het Engels over de verdere invulling. De lessen Engels bereiden je voor op het salesgesprek op het gebied van Engelse taalvaardigheid.

Leeruitkomsten	Koers bepalen 2 Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft. Realiseren 2 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. Skills - Samenwerken - Communicatie - Kritisch denken - Commercieel bewustzijn	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Go-to-market advies	Internationaal salesgesprek Engels
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Go-to-market advice	International sales meeting
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	Toets-01	Toets-02
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen 2	Realiseren 2
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 2 - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze	Realiseren - Uitvoeren van werkwijze - Proces/Werkwijze Criteria Engels: - vloeiendheid - uitspraak/intonatie - grammatica - zakelijk idioom - samenhang
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	HAN-locatie

Weging deeltentamen	60	40
Minimaal oordeel	5.5	5.5
Tentamenmomenten	P3A en P3N	P4A en P4N, P2A en P2N
Herkansing	P3A en P3N	P4A en P4N, P2A en P2N
Duur tentamen	N.v.t.	20 minuten
Individueel/groep	Groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Toets-02 wordt ook in SEM1 aangeboden.	

Vrije Ruimte 2 JR

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Vrije Ruimte 2 JR
Naam cursus lang Engelstalig	Elective 2 YR
Naam cursus kort Nederlandstalig	Vrije Ruimte 2 JR
Naam cursus kort Engelstalig	Elective 2 YR
Code cursus	VRIRUJ17
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	Je stelt leerdoelen op die bijdragen aan jouw ontwikkeling tot professional als commercieel econoom. Je bepaalt zelf door middel van welke invulling(en) deze doelen bereikt worden. Je begeleider controleert daarbij of deze invulling(en) van voldoende complexiteit en zelfstandigheid zijn. Je krijgt de mogelijkheid om jezelf 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 volgende onderdelen worden binnen deze cursus onder voorbehoud aangeboden: talen zoals Business & Taal Duits, Business & Taal Spaans, aanbod HAN Green Office. En verschillende praktijkonderdelen zoals de cursus Timemanagement, werkveldopdrachten, stage, International Sales Week, Digital Marketing Competition, onderzoeksopdrachten in Nijmegen en/of Arnhem, en/of Eigen invulling. Zie voor een actueel overzicht de studiehandleiding. Bovenstaande onderwijs- en praktijkonderdeel bestaan uit 70 studiebelastinguren (SBU). M.u.v. de talen en HAN Green Office die voor 140 uur staan.
Leeruitkomsten	Minimaal één zelfgekozen leeruitkomst: Koers bepalen 2: Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft. Waarde Creëren 2: Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders. Business Development 2: Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je

	beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is. Realiseren 2: 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. Minimaal één zelfgekozen skill: keuze uit alle CE skills.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Elective Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Keuze uit één of meerdere leeruitkomsten
Beoordelingscriteria	De student wordt beoordeeld op: de koppeling tussen minimaal één of meerdere succescriteria (van een leeruitkomst) en de bewijslast. de reflectie op de ontwikkeling van minimaal één zelfgekozen skill inclusief bewijslast. Ontvankelijkheidseis: keuzeonderdeel niet afgerond = NV. TOETS-01 (weging100) wordt pas beoordeeld als de V voor het keuzeonderdeel geplaatst is.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace

Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Leeruitkomsten aangepast (anders verwoord) Tentamenmomenten aangepast, 4x per jaar.
---	---

Stage Nederland Sales

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Nederland Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Internship Sales
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Nederland Sales
Naam cursus kort Engelstalig	Internship Sales
Code cursus	STANES05
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (P1A+P2A) en startperiode P3A (P3A + P4A) Startperiode P1N (P1N+P2N) en startperiode P3N (P3N + P4N)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	Je werkt mee op een commerciële afdeling van een organisatie. 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. Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie. Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business development 3 Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders. Skills

	- Aanpassingsvermogen - Samenwerken - Commercieel bewustzijn - Communicatie - Initiatief - Leiderschap	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Onderzoek- en Adviesrapport	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Internship	Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Business development 3	Realiseren 3
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 3 - Onderzoek - Advies/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 3 - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Business development 3 - Product/dienst/proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze	Realiseren 3 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A/P4A of P2N/P4N	P2A/P4A of P2N/P4N

Herkansing	Bij een onvoldoende (PROD) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Alleen bij tentamenmoment P2A / P2N: bij een onvoldoende na twee kansen krijgt de student een derde kans in de vorm van een onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende (PORT) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen	

Stage Buitenland Sales

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Internship Sales
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Buitenland Sales
Naam cursus kort Engelstalig	Internship Sales
Code cursus	STABUS04
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (P1A+P2A) en startperiode P3A (P3A + P4A) Startperiode P1N (P1N+P2N) en startperiode P3N (P3N + P4N)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	Je werkt mee op een commerciële afdeling van een organisatie. 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. Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie. Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.
Leeruitkomsten	Koersbepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business development 3 Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders. Skills - Aanpassingsvermogen - Samenwerken - Commercieel bewustzijn

	- Communicatie - Initiatief - Leiderschap	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Onderzoek- en Adviesrapport	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Internship	Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Business development 3	Realiseren 3
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 3 - Onderzoek - Advies/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 3 - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Business development 3 - Product/dienst/ proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze	Realiseren 3 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A/P4A of P2N/P4N	P2A/P4A of P2N/P4N

Herkansing	Bij een onvoldoende (PROD) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Alleen bij tentamenmoment P2A / P2N: bij een onvoldoende na twee kansen krijgt de student een derde kans in de vorm van een onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende (PORT) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen	

Stage Nederland Marketing

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Nederland Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Internship Marketing
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Nederland Marketing
Naam cursus kort Engelstalig	Internship Marketing
Code cursus	STANEM04
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (P1A+P2A) en startperiode P3A (P3A + P4A) Startperiode P1N (P1N+P2N) en startperiode P3N (P3N + P4N)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	Je werkt mee op een commerciële afdeling van een organisatie. 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. Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie. Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business development 3 Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.

	Skills - Aanpassingsvermogen - Samenwerken - Commercieel bewustzijn - Communicatie - Initiatief - Leiderschap	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	Geen	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Onderzoek- en Adviesrapport	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Internship	Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Business development 3	Realiseren 3
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 3 - Onderzoek - Advies/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 3 - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Business development 3 - Product/dienst/ proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze	Realiseren 3 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5.5	5.5

Tentamenmomenten	P2A/P4A of P2N/P4N	P2A/P4A of P2N/P4N
Herkansing	Bij een onvoldoende (PROD) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Alleen bij tentamenmoment P2A / P2N: bij een onvoldoende na twee kansen krijgt de student een derde kans in de vorm van een onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende (PORT) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen	

Stage Buitenland Marketing

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Internship Marketing
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Buitenland Marketing
Naam cursus kort Engelstalig	Internship Marketing
Code cursus	STABUM04
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (P1A+P2A) en startperiode P3A (P3A + P4A) Startperiode P1N (P1N+P2N) en startperiode P3N (P3N + P4N)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	Je werkt mee op een commerciële afdeling van een organisatie. 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. Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie. Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business development 3 Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.

	Skills - Aanpassingsvermogen - Samenwerken - Commercieel bewustzijn - Communicatie - Initiatief - Leiderschap	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Onderzoek- en Adviesrapport	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Internship	Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Business development 3	Realiseren 3
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 3 - Onderzoek - Advies/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 3 - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Business development 3 - Product/dienst/ proces - Verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze	Realiseren 3 - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5.5	5.5

Tentamenmomenten	P2A/P4A of P2N/P4N	P2A/P4A of P2N/P4N
Herkansing	Bij een onvoldoende (PROD) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Alleen bij tentamenmoment P2A / P2N: bij een onvoldoende na twee kansen krijgt de student een derde kans in de vorm van een onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende (PORT) krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen een week een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen	

Afstudeerjaar G – Sales

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year G-Sales
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-SAL
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year G-SAL
Code cursus	AFSGSA03
Onderwijsperiode	Startperiode P1A/N (onderwijsperiode P1A/N + P2A/N) en Startperiode P3A/N (onderwijsperiode P3A/N + P4A/N).
Studiepunten	25 EC
Studielast in uren	700
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Gestart met de cursus mag worden als er 180 EC zijn behaald. (60 EC uit de propedeuse en 120 EC uit de hoofdfase).
Algemene omschrijving	Bij de start van het G-cluster worden actuele thema's binnen Sales door (docent-) experts geïntroduceerd. Je verdiept 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, waarin 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. 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. Naast wekelijkse HUB-meetings zijn er gedurende het semester enkele masterclasses en bijeenkomsten die je op eigen initiatief kunt volgen om je verder te specialiseren in het gekozen thema. In de HUB-meetings en in peer-assessments evalueer en reflecteer je op de inhoud en op je eigen professionele handelen. Ook is er aandacht voor het opbouwen van jouw portfolio met producten. Je verantwoordt in een schriftelijk koppeldocument bij dit portfolio de koppeling tussen de gemaakte producten enerzijds en de eindkwalificaties,

	leeruitkomsten en succescriteria anderzijds. Je sluit de cursus af met een validatiegesprek over de eindkwalificaties/leeruitkomsten Koersbepalen en Waarde creëren. Voor deelname aan het Gesprek, dient het schriftelijk portfolio op tijd te zijn ingeleverd en is voldaan aan de eisen van zakelijk rapporteren.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 4: 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 4: 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.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	n.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio Assessment G-SAL
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assessment G-SAL
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSGSA03 – Toets 01

Beoordelingscriteria	Koers bepalen 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Validatiegesprek Koers bepalen & Waarde (op basis van mondeling gesprek) - Inbreng/rol/verantwoordelijkheid - Redeneringen/context/verbanden - Overtuigend uitleggen/kritisch denkvermogen - Professioneel taalgebruik/jargon
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin) en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	- Aanvangsblok P1A/N → tentamenmoment P2A/N; - Aanvangsblok P3A/N → tentamenmoment P4A/N;
Herkansing	P2A/N en P4A/N De herkansing vindt plaats binnen ca. twee weken na het tentamen. In verband met doorstroming naar het H-cluster kun je daarna eventueel een derde toetskans aanvragen als je gestart bent in semester 1. Zie voor de voorwaarden en de wijze van aanvragen de Studiehandleiding op Brightspace.
Duur tentamen	60 min.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	De beoordeling vindt plaats via een schriftelijk portfolio en bijbehorend validatiegesprek. Vorig jaar was er alleen een schriftelijk portfolio ter beoordeling.

Afstudeerjaar G - Marketing

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year G-Marketing
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar G-MAR
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year G-MAR
Code cursus	AFSGMA03
Onderwijsperiode	Startperiode P1A/N (onderwijsperiode P1A/N + P2A/N) en Startperiode P3A/N (onderwijsperiode P3A/N + P4A/N).
Studiepunten	25 EC
Studielaast in uren	700
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Gestart met de cursus mag worden als er 180 EC zijn behaald. (60 EC uit de propedeuse en 120 EC uit de hoofdfase).
Algemene omschrijving	Bij de start van het G-cluster worden actuele thema's binnen Marketing door (docent-) experts geïntroduceerd. Je verdiept 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, waarin 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. 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. Naast wekelijkse HUB-meetings zijn er gedurende het semester enkele masterclasses en bijeenkomsten die je op eigen initiatief kunt volgen om je verder te specialiseren in het gekozen thema. In de HUB-meetings en in peer-assessments evalueer en reflecteer je op de inhoud en op je eigen professionele handelen. Ook is er aandacht voor het opbouwen van jouw portfolio met producten. Je verantwoordt in een schriftelijk koppeldocument bij dit portfolio de koppeling tussen de gemaakte producten enerzijds en de eindkwalificaties, leeruitkomsten en succescriteria anderzijds. Je sluit de cursus

	af met een validatiegesprek over de eindkwalificaties/leeruitkomsten Koers bepalen en Waarde creëren. Voor deelname aan het Gesprek, dient het schriftelijk portfolio op tijd te zijn ingeleverd en is voldaan aan de eisen van zakelijk rapporteren.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 4: 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 4: 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.
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	n.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio assessment G-MAR
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assessment G-MAR
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSGMA03 - Toets 01

Beoordelingscriteria	Koers bepalen 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Validatiegesprek Koers bepalen & Waarde (op basis van mondeling gesprek) - Inbreng/rol/verantwoordelijkheid - Redeneringen/context/verbanden - Overtuigend uitleggen/kritisch denkvermogen Professioneel taalgebruik/jargon
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin) en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	- Aanvangsblok P1A/N → tentamenmoment P2A/N - Aanvangsblok P3A/N → tentamenmoment P4A/N
Herkansing	P2A/N en P4A/N De herkansing vindt plaats binnen ca. twee weken na het tentamen. In verband met doorstroming naar het H-cluster kun je daarna eventueel een derde toetskans aanvragen als je gestart bent in semester 1. Zie voor de voorwaarden en de wijze van aanvragen de Studiehandleiding op Brightspace.
Duur tentamen	60 min.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	De beoordeling vindt plaats via een schriftelijk portfolio en bijbehorend validatiegesprek. Vorig jaar was er alleen een schriftelijk portfolio ter beoordeling.

Business English Speaking Advanced

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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
Onderwijsperiode	Startperiode P1A/N (onderwijsperiode P1A/N + P2A/N) en Startperiode P3A/N (onderwijsperiode P3A/N + P4A/N).
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	Het ontwikkelen van de Engelse spreekvaardigheid in zakelijke context (vergaderingen, onderhandelingen) op C1 niveau (ERK) door middel van blended learning en workshops. Je presenteert/pitcht jezelf en je producten en je beantwoordt spontaan vragen in een product- of dienstgerelateerde context.
Leeruitkomsten	Realiseren 4 Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen aan de organisatiedoelstellingen. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondeling Business Speaking Advanced
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondeling Business Speaking Advanced
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01

Beoordelingscriteria	Realiseren 4: Uitvoering van de werkzaamheden Proces/werkwijze: Criteria Engels: - vloeiendheid - uitspraak/ intonatie - grammatica - zakelijk idioom - samenhang
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP
Tentamentype	HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A, P2N P4A, P4N
Herkansing	P2A, P2N P4A, P4N
Duur tentamen	15 minuten
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Verwijderd bij ingangseisen cursus: alle cursussen Engels spreekvaardigheid in de propedeuse en het tweede jaar zijn met een voldoende afgerond.

Afstudeerjaar H-Sales

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year H-Sales
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-SAL
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year H-SAL
Code cursus	AFSHSA03
Onderwijsperiode	Startperiode P1A/N (onderwijsperiode P1A/N + P2A/N) en Startperiode P3A/N (onderwijsperiode P3A/N + P4A/N).
Studiepunten	25 EC
Studielast in uren	700
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als AFSGSA03 met een voldoende is afgesloten en het afstudeervoorstel op tijd is goedgekeurd, evenals is voldaan aan de administratieve borging van het afstudeertraject.
Algemene omschrijving	In het H-cluster, het laatste semester van het afstudeerjaar, toon je de eindkwalificaties/leeruitkomsten business development en realiseren op het beoogd eindniveau aan. Activiteiten en werkvormen vinden deels online en/of op afstand (bij afstudeerbedrijf) plaats. 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. Tijdens de afstudeerstage implementeer je het in het G-cluster ontwikkelde adviesmodel en voer je zelfstandig deelprojecten uit die bijdragen aan de leeruitkomst(-en). Het resultaat van deze implementatie wordt voor het afstudeerbedrijf uitgewerkt in een adviesplan. 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. Voordat je start bij het afstudeerbedrijf maak je een afstudeervoorstel. In dit voorstel beschrijf je, op welke wijze jouw adviesmodel meerwaarde heeft voor het afstudeerbedrijf en haar strategie. Je geeft ook aan welke deelprojecten 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. Ook is er aandacht voor het opbouwen van jouw portfolio met producten. Je verantwoordt in een schriftelijk koppeldocument bij dit portfolio de koppeling tussen de gemaakte producten enerzijds en de eindkwalificaties, leeruitkomsten en

	succescriteria anderzijds. Je sluit de cursus af met een validatiegesprek over de eindkwalificaties/leeruitkomsten Business development en Realiseren. Voor deelname aan het Gesprek, dient het schriftelijk portfolio op tijd te zijn ingeleverd en is voldaan aan de eisen van zakelijk rapporteren.
Leeruitkomsten	Business Development 4: Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders. Realiseren 4: Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen aan de organisatiedoelstellingen. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	n.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio assessment H-SAL
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assessment H-SAL
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSHSA03 -Toets 01

Beoordelingscriteria	Business Development 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Optimalisatie/concept/verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze Realiseren 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze Validatiegesprek Business Development & Realiseren (op basis van mondeling gesprek) - Inbreng/rol/verantwoordelijkheid - Redeneringen/context/verbanden - Overtuigend uitleggen/kritisch denkvermogen - Professioneel taalgebruik/jargon
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin) en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	- Aanvangsblok P1A/N → tentamenmoment P2A/N; - Aanvangsblok P3A/N → tentamenmoment P4A/N;
Herkansing	P2A/N en P4A/N Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken nadat het cijfer bekend is gemaakt.
Duur tentamen	60 min.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	De beoordeling vindt plaats via een schriftelijk portfolio en bijbehorend validatiegesprek. Vorig jaar was er alleen een schriftelijk portfolio ter beoordeling.

Afstudeerjaar H - Marketing

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Graduation year H-Marketing
Naam cursus kort Nederlandstalig	Afstudeerjaar H-MAR
Naam cursus kort Engelstalig	Graduation year H-MAR
Code cursus	AFSHMA03
Onderwijsperiode	Startperiode P1A/N (onderwijsperiode P1A/N + P2A/N) en Startperiode P3A/N (onderwijsperiode P3A/N + P4A/N).
Studiepunten	25 EC
Studielaast in uren	700
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als AFSGMA03 met een voldoende is afgesloten en het afstudeervoorstel op tijd is goedgekeurd, evenals is voldaan aan de administratieve borging van het afstudeertraject.
Algemene omschrijving	In het H-cluster, het laatste semester van het afstudeerjaar, toon je de eindkwalificaties/leeruitkomsten business development en realiseren op het beoogd eindniveau aan. Activiteiten en werkvormen vinden deels online en/of op afstand (bij afstudeerbedrijf) plaats. 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. Tijdens de afstudeerstage implementeer je het in het G-cluster ontwikkelde adviesmodel en voer je zelfstandig deelprojecten uit die bijdragen aan de leeruitkomst(-en). Het resultaat van deze implementatie wordt voor het afstudeerbedrijf uitgewerkt in een adviesplan. 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. Voordat je start bij het afstudeerbedrijf maak je een afstudeervoorstel. In dit voorstel beschrijf je, op welke wijze jouw adviesmodel meerwaarde heeft voor het afstudeerbedrijf en haar strategie. Je geeft ook aan welke deelprojecten je binnen de beschikbare tijd zelfstandig gaat uitvoeren. Het afstudeervoorstel moet inhoudelijk voldoende en ontvankelijk verklaard zijn door de afstudeerbegeleider(s) voordat je bij het afstudeerbedrijf daadwerkelijk kan beginnen. Ook is er aandacht voor het opbouwen van jouw portfolio met producten. Je verantwoordt in een schriftelijk koppeldocument bij dit portfolio de koppeling tussen de gemaakte producten enerzijds en de eindkwalificaties, leeruitkomsten en succescriteria anderzijds. Je sluit de cursus af met een validatiegesprek over

	de eindkwalificaties/leeruitkomsten Business development en Realiseren. Voor deelname aan het Gesprek, dient het schriftelijk portfolio op tijd te zijn ingeleverd en is voldaan aan de eisen van zakelijk rapporteren.
Leeruitkomsten	Business Development 4: Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders. Realiseren 4: Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen aan de organisatiedoelstellingen. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	n.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio assessment H-MAR
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assessment H-MAR
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSHMA03 -Toets 01

Beoordelingscriteria	Business Development 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Optimalisatie/concept/verdienmodel - Stakeholders - Proces/werkwijze Realiseren 4: (op basis van schriftelijk portfolio) - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze Validatiegesprek Business Development & Realiseren (op basis van mondeling gesprek) - Inbreng/rol/verantwoordelijkheid - Redeneringen/context/verbanden - Overtuigend uitleggen/kritisch denkvermogen - Professioneel taalgebruik/jargon
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin) en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	- Aanvangsblok P1A/N → tentamenmoment P2A/N; - Aanvangsblok P3A/N → tentamenmoment P4A/N;
Herkansing	P2A/N en P4A/N Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken nadat het cijfer bekend is gemaakt.
Duur tentamen	60 min.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	De beoordeling vindt plaats via een schriftelijk portfolio en bijbehorend validatiegesprek. Vorig jaar was er alleen een schriftelijk portfolio ter beoordeling.

Vrije Ruimte 4JR

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	VRIRUJ18
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	Je stelt leerdoelen op die bijdragen aan jouw ontwikkeling tot professional als commercieel econoom. Je bepaalt zelf door middel van welke invulling(en) deze doelen bereikt worden. Je begeleider controleert daarbij of deze invulling(en) van voldoende complexiteit en zelfstandigheid zijn. Je krijgt de mogelijkheid om jezelf m.b.t. de opgestelde leerdoelen te ontwikkelen door deel te nemen aan één (1) onderwijs- of praktijkonderdeel van 140 uur. De volgende onderdelen worden binnen deze cursus onder voorbehoud aangeboden: talen (Engels Advanced, Duits, Spaans), cursus persoonlijk leiderschap, lid GREEN OFFICE, eigen invulling, praktijkopdracht of stage in werkveld. Zie voor een actueel overzicht de studiehandleiding. De student maakt zelfstandig een keuze m.b.t. tot de invulling van de Vrije Ruimte en bespreekt de gemaakte keuze met zijn Vrije Ruimte coach. De coach ondersteunt de student in zijn/haar leerproces wat essentieel is in de opbouw van zelfsturing.
Leeruitkomsten	Minimaal één zelfgekozen leeruitkomst: Koers bepalen 4 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 4 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 4 Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders. Realiseren 4 Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen aan de organisatiedoelstellingen. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders Minimaal één zelfgekozen skill: keuze uit alle CE skills.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Elective Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomsten	Keuze uit één of meerdere leeruitkomsten
Beoordelingscriteria	De student wordt beoordeeld op: - de koppeling tussen minimaal één of meerdere succescriteria (van een leeruitkomst) en de bewijslast. - de reflectie op de ontwikkeling van minimaal één zelfgekozen skill inclusief bewijslast. Ontvankelijkheidseis: keuzeonderdeel niet afgerond = NV. TOETS-01 (weging100) wordt pas beoordeeld als de V voor het keuzeonderdeel geplaatst is.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N

Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen

9.3 Minoren van de opleiding

In dit studiejaar biedt de opleiding de volgende minoren aan:

Minor Neuromarketing in Customer Experience

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Naam cursus lang Engelstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Naam cursus kort Nederlandstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Naam cursus kort Engelstalig	Minor Neuromarketing in Customer Experience
Code cursus	NECUEX01
Onderwijsperiode	Startperiode P1N (onderwijsperiode P1N + PN2) Startperiode P3N (onderwijsperiode P3N + PN3)
Studiepunten	30 EC
Studielaast in uren	840 uur
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	De student heeft de propedeuse afgerond. De student heeft bij voorkeur de stage afgerond.
Algemene omschrijving	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. 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. Onderwerpen 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: - Neuromarketing: technieken en meetinstrumenten - Merkidentiteit - Persona's - Klantreizen - Onderzoekstechnieken - Scrum werken

Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business Development 3 Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.		
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.		
Maximum /minimum aantal deelnemers	Maximaal 21 deelnemers		
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.		
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.		
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace		
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace		
Tentaminering			
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Kennisclip neuromarketing	Neuro-experiment	Implementatie-advies
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Knowledge clip	Neuro experiment	Implementation advise
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3	Koers bepalen 3 Realiseren 3 Business Development 3	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Business Development 3

Beoordelingscriteria	Kennisclip neuromarketing	Neuro-experiment	Implementatie-advies
	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	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	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. 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
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PRES	PROD
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	HAN-locatie	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	20	20	60
Minimaal oordeel	5.5	5.5	5.5
Tentamenmomenten	P1N, P3N	P1N, P3N	Aanvangsblok P1N → tentamenmoment P1N; herkansing P2N En - Aanvangsblok P3N → tentamenmoment P3N; herkansing P4N
Herkansing	P2N, P4N	P2N, P4N	Herkansingsmoment in overleg met de docent
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Individueel/groep	individueel	groep	groep
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen		

Minor Digital Marketing

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Minor Digital Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Minor Digital Marketing
Naam cursus kort Nederlandstalig	Minor Digital Marketing
Naam cursus kort Engelstalig	Minor Digital Marketing
Code cursus	DIGIMA04
Onderwijsperiode	P1N+P2N of P3N+P4N
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	De student heeft de propedeuse afgerond. De student heeft bij voorkeur de stage afgerond. Voor deze minor verwachten we een bovengemiddelde motivatie om deel te nemen. Een motivatievlog of eventueel brief maakt deel uit van de toelating. Er geldt voor deze cursus voor een aantal onderdelen een aanwezigheidsplicht. Dit geldt voor workshops / gastcolleges en instructiecolleges
Algemene omschrijving	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 leert deze tools toe te passen 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 en de werking hiervan in de praktijk wil ervaren.
Leeruitkomsten	Waarde creëren 3 De student geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie, zodanig dat de online activiteiten van de organisatie verder geoptimaliseerd worden. Hij/zij doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business Development 3 De student ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee hij/zij tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Hij/zij formuleert een passend verdienmodel of rekt de financiële consequenties zorgvuldig door. Realiseren 3 De student voert onder begeleiding in kleine groepen online optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie en

	zorgt dat er richting directe toekomst een opzet ligt waarbij het bedrijf zelf verder kan realiseren. Hierbij werk de student samen met interne en/of externe stakeholders.		
Deelnameplicht onderwijs	Hoorcolleges, gastcolleges en workshops zijn in beginsel verplicht.		
Maximum /minimum aantal deelnemers	27		
Compensatiemogelijkheid	Geen		
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.		
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace		
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace		
Tentaminering			
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Adviesrapport	Pitch & verdediging	Google Certificering
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Advisory report	Pitch & assessment	Google Certificates
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Omvat de leeruitkomsten	Waarde Creëren 3 Business Development 3 Realiseren 3	Waarde Creëren 3 Business Development 3 Realiseren 3	Externe toets door Google, nvt
Beoordelingscriteria	De student 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	De student pitcht op een overtuigende manier aan de opdrachtgever hoe de conversie kan worden geoptimali-seerd Hierbij worden de financiële aspecten op een correcte manier uitgelegd en verantwoord. Hierbij worden verschillende aspecten visueel gemaakt (customer journey) Werkt de verschillende	Externe toets door Google, nvt

	opdrachtge-ver. 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 opdrachtge-ver. heeft kennis van en inzicht in de ontwikkelingen op het gebied van de digital analytics en kan deze ontwikkelingen inzetten voor een opdrachtge-ver heeft inzicht in de invloed van digital analytics op de conversie; en kan advies geven over verbetering van de conversie voor een opdrachtgever dus wel feedback.	aspecten van digital marketing op een correcte manier uit en verantwoordt deze.	
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PRES	KENN
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	HAN-locatie	Elders
Weging deeltentamen	70	30	NVT
Minimaal oordeel	5,5	5,5	V/NV
Tentamenmomenten	P2N, P4N	P2N, P4N	P1N, 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	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel	Individueel	Groep

Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandlei- ding op Brightspace	Zie studiehandlei- ding op Brightspace	Zie studiehandlei- ding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen		

Minor Evenementenmanagement

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Evenementen Management
Naam cursus lang Engelstalig	Event Management
Naam cursus kort Nederlandstalig	Evenementen Management
Naam cursus kort Engelstalig	Event Management
Code cursus	EVENEB43
Onderwijsperiode	P1N + P2N of P3N + P4N
Studiepunten	30EC Op[en
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Propedeuse afgerond
Algemene omschrijving	Je gaat voor deze minor in een projectgroep een evenement organiseren en uitvoeren voor een externe opdrachtgever. Binnen deze minor vallen de vakken: · Concept & Beleving · Communicatie · Financiën · Projectmanagement & Logistiek · Recht · Sponsormanagement en Vrijwilligersmanagement. Daarnaast zijn er gastcolleges en workshops, de Kick-off, de Hamerslag, de Event Game en tutorbijeenkomsten. Alles is gericht op de uitvoering van het evenement. Samen met de opdrachtgever wordt het strategisch doel en de koers bepaald. Uitvoering en uitkomsten worden gebaseerd op de analyse van trends en ontwikkelingen en doelgroepenonderzoek, waarbij potentieel concurrentievoordeel van belang is. Naar aanleiding van de strategische doelstelling wordt een event concept gecreëerd. Dit concept is gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waarde propositie, in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders. Op basis van het gecreëerde event concept, wordt er een live event georganiseerd. Deze organisatie wordt uitgevoerd door een groep van zes studenten die gedurende de minor een eventbureau vormen. Het eventbureau draagt een eigen naam, een passend logo en de projectleden hebben elk een eigen taak en verantwoordelijkheid. Deze taken en verantwoordelijkheden zijn gekoppeld aan de eerder genoemde vakken/ aandachtsgebieden die terugkomen in een passend verdienmodel, aanspreken van de juiste doelgroep in een optimale beleving, werkend in de juiste juridische context en daarbij gebruik makend van vrijwillige professionele ondersteuning. Op deze wijze sluit het evenement aan op de strategische doel van de opdrachtgever.

Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waarde propositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Business Development 3 Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders. Skills Je 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. Je kiest een aantal van deze skills om leerdoelen te formuleren en op te reflecteren. .
Deelnameplicht onderwijs	Twee klassen (max. 48 studenten in totaal)
Maximum /minimum aantal deelnemers	48 maximum
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace

Tentaminering					
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Open Boek Tentamen	Event Game	Mondeling Assessment Individueel	Mondeling Assessment Groep	Evenement
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Open Book examination	Event Game	Oral Individual Assessment	Oral Group Assessment	Event
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03	TOETS-04	TOETS-05
Omvat de leeruitkomsten	Business Development 3	Realiseren 3	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Realiseren 3 Business Development 3	Koers bepalen 3 Waarde creëren 3 Realiseren 3 Business Development 3	Waarde creëren 3 Realiseren 3
Beoordelingscriteria	Business Development De student: 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	Realiseren De student realiseert in een dag tijdens de eventgame een concept voor een opdrachtgever, waarin optimalisatie van de beleving centraal staat voor een specifiek omschreven doelgroep en waarin sponsors en overige stakeholders een plek hebben. De student is aanwezig bij de eventgame en • ontwikkelt het concept binnen een beperkte tijd; • sluit	Koers bepalen 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. Waarde creëren De student creëert op	Koers bepalen 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. Waarde creëren De student creëert op	Waarde creëren De student creëert op basis van de strategische doelstelling een event concept op basis van onderzoek, gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waarde propositie in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders. Realiseren De student realiseert vanuit het ontwikkelde

	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.	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.	basis van de strategische doelstelling een event concept op basis van onderzoek, gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waarde propositie in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders. Realiseren 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. Business Development De student organiseert	basis van de strategische doelstelling een event concept op basis van onderzoek, gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waarde propositie in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders. Realiseren 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. Business Development De student organiseert een live event om aan de behoeften van de	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.
--	---	--	--	--	--

			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.	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.	
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	KENN	PRES	GESP	PROD	PROD
Tentamentype	BYOD	HAN-locatie	HAN-locatie	Handin	Elders
Weging deeltentamen	30	10	20	20	20
Minimaal oordeel	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1N of P3N	P2N of P4N	P2N of PN4	P2N of PN4	P2N of PN4

Herkansing	P1N of P3N	P2N of P4N	P2N of PN4	P2N of PN4	P2N of PN4
Duur tentamen	120 minuten	8 uur (van 09.00-17.00u)	15 minuten	15 minuten	4 tot 8 uur
Individueel/groep	Individueel	Groep	Individueel	Groep	Groep
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene beschrijving is gewijzigd. Tentaminering is gewijzigd: het aantal toetsen is van drie naar vijf gegaan: het eindassessment (de beoordeling van het evenement) is opgesplitst in drie op zichzelf staande toetsen: een individueel mondeling assessment, een mondeling groepsassessment en de beoordeling van het evenement.				

Minor Sales & Key-account management

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales & Key Accountmanagement
Naam cursus lang Engelstalig	Sales & Key Accountmanagement
Naam cursus kort Nederlandstalig	Sales & Key Accountmanagement
Naam cursus kort Engelstalig	Sales & Key Accountmanagement
Code cursus	SAKEAC02
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (onderwijsperiode P1A + P2A) en Startperiode P3A (onderwijsperiode P3A + P4A)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	- Praktijkervaring opgedaan, zoals stage gevolgd; - Aantoonbare affiniteit met sales d.m.v. een motivatiebrief; - Een intakegesprek kan deel uitmaken van de aanmeldingsprocedure voor de minor.
Algemene omschrijving	Deze minor is bedoeld voor studenten die geïnteresseerd zijn in het salesvak, leergierig zijn en op zoek zijn naar echte ervaring in sales. De minor kent een duale opzet: werken in de praktijk in combinatie met een intensief trainingsprogramma. In deze minor werkt de student drie dagen per week bij een commercieel bedrijf in een salesfunctie. De overige twee dagen volgt de student een intensief trainingsprogramma. De minor kent drie aandachtsgebieden: 1. Verkoopvaardigheden 2. Kennis 3. Persoonlijke ontwikkeling
Leeruitkomsten	Koers bepalen 3 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 3 Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders. Realiseren 3 Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.

	Skills - Commercieel bewustzijn - Probleemoplossend vermogen - Communicatie - Kritisch denken, - Creatief denken - Initiatief nemen - Nieuwsgierigheid - Verantwoordelijkheidsbesef - Samenwerken - Leiderschap	
Deelnameplicht onderwijs	Aanwezigheid tijdens de lessen wordt verwacht, aangezien de student de in de lessen opgedane kennis direct dient toe te passen bij het partnerbedrijf.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	Maximaal 24 deelnemers	
Compensatiemogelijkheid	Geen	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondeling assessment vraagtechnieken en argumenteren	Mondeling assessment onderhandelen
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assessment Needs Identification	Assessment Negotiations
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomsten	Waarde creëren	Realiseren
Beoordelingscriteria	Waarde creëren - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze	Realiseren - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP	GESP
Tentamentype	Elders	HAN-locatie
Weging deeltentamen	25	25
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	Aanvangsblok P1A of P3A → tentamenmoment JAAR (lesperiode 1 of 3)	Aanvangsblok P1A of P3A → tentamenmoment JAAR (lesperiode 2 of 4),
Herkansing	Aanvangsblok P1A of P3A → herkansing JAAR (lesperiode 1 of 3) Voor studenten die in september starten met de	Aanvangsblok P1A of P3A → herkansing JAAR (lesperiode 2 of 4) Voor studenten die in september starten met de

	minor, geldt: bij maximaal 2 deoltoetsen die onvoldoende zijn, kan in het betreffende studiejaar een derde kans voor die toetsen bij de examencommissie aangevraagd worden. De derde kans vindt plaats op de reguliere momenten van de februari-instroom.	minor, geldt: bij maximaal 2 deoltoetsen die onvoldoende zijn, kan in het betreffende studiejaar een derde kans voor die toetsen bij de examencommissie aangevraagd worden. De derde kans vindt plaats op de reguliere momenten van de februari-instroom.
Duur tentamen	40 minuten	40 minuten
Individueel/groep	Individueel	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Inleveropdracht AI in het salesproces	Mondelinge presentatie WR4U
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assignment AI in sales process	Presentation WR4U
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-03	TOETS-04
Omvat de leeruitkomsten	Koers bepalen	Koers bepalen
Beoordelingscriteria	Koers bepalen - Onderzoek - Advies/kansen - Proces/werkwijze	Koers bepalen - Onderzoek - Advies/kansen - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD	PRES
Tentamentype	Digitaal inleveren	HAN-locatie
Weging deeltentamen	25	25
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	Aanvangsblok P1A of P3A → tentamenmoment JAAR (lesperiode 2 of 4)	Aanvangsblok P1A of P3A → tentamenmoment JAAR (periode 2 of 4)
Herkansing	Aanvangsblok P1A of P3A → herkansing JAAR (lesperiode 2 of 4) Voor studenten die in september starten met de minor, geldt: bij maximaal 2 deoltoetsen die onvoldoende zijn, kan in het betreffende studiejaar een derde kans voor die toetsen bij de examencommissie aangevraagd worden. De	Aanvangsblok P1A of P3A → herkansing JAAR (periode 2 of 4) Voor studenten die in september starten met de minor, geldt: bij maximaal 2 deoltoetsen die onvoldoende zijn, kan in het betreffende studiejaar een derde kans voor die toetsen bij de examencommissie aangevraagd worden. De

	derde kans vindt plaats op de reguliere momenten van de februari-instroom.	derde kans vindt plaats op de reguliere momenten van de februari-instroom.
Duur tentamen	10 minuten	45 minuten
Individueel/groep	Individueel	Groep
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Ingangseis aangepast van enkel stage gevolgd naar praktijkervaring opgedaan, zoals stage gevolgd. Bij de algemene omschrijving staan de drie aandachtsgebieden verkort weergegeven. De aandachtsgebieden zelf wijzigen niet. Leeruitkomst: koers bepalen toegevoegd, business development verwijderd. Skill Aanpassingsvermogen is verwijderd, kritisch denken en creatief denken zijn toegevoegd. Toetsen zijn gewijzigd: TOETS-01: Essay: is komen te vervallen TOETS-02: Way of Selling: is komen te vervallen TOETS-03: Mondeling assessment TOETS-04: Mondeling assessment onderhandelen is aangepast van GESP-O naar een gesprek op HAN-locatie. TOETS-06: Personal Brand Statement is komen te vervallen. Inleveropdracht AI in het salesproces is toegevoegd. Code volgt. Beoordelingscriteria zijn verkort weergegeven door succescriteria behorende bij de leeruitkomst weer te geven. Tijd van WR4U is gewijzigd van 1 klokuur naar 45 minuten. Wegingen deeltentamens zijn gewijzigd van 17% naar 25.	

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 verwoord: 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 verstevigt. 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	
Business Communication English Advanced	5 EC
G-cluster: Innovatie Expertise	25 EC
H-cluster: Innovatie Implementatie	30 EC

9.4.3. Onderwijseenheden van de propedeuse Innovation

Module Engels

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Module Engels
Naam cursus lang Engelstalig	English
Naam cursus kort Nederlandstalig	Module Engels
Naam cursus kort Engelstalig	English
Code cursus	MODUEN01
Onderwijsperiode	Startperiode P3A (onderwijsperiode P3A + P4A)
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In deze module lever je gedurende het jaar bewijs 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 en B2 door middel van de tool Hogeschooltaal. B2-niveau is een vereiste aan het eind van het jaar. De bewijsstukken voor het beheersen van de vereiste mondelinge en schriftelijk vaardigheid en grammatica (HST) worden opgenomen in een portfolio, dat aan het einde van het semester wordt beoordeeld.
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreeatie, Business Development of Realiseren
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform Hogeschooltaal
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Engels
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	English
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01

Omvat de leeruitkomst(en)	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development of Realiseren
Beoordelingscriteria	- De student spreekt Engels op B2-niveau in een zakelijke context; - 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; - De student toont schriftelijke en verbale vaardigheden in voldoende en verschillende commerciële contexten aan.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4A
Herkansing	P4A
Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene omschrijving verduidelijkt, o.a. toelichting op portfolio-toets toegevoegd. C1-niveau eruit gehaald (dit is niet vereist). Bij het kopje 'beoordelingscriteria' overbodige informatie weggehaald. Startperiode, onderwijsperiode en tentamenmomenten aangepast.

Fundament CE

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Fundament CE
Naam cursus lang Engelstalig	Fundament
Naam cursus kort Nederlandstalig	Fundament CE
Naam cursus kort Engelstalig	Fundament
Code cursus	FUNDCE01
Onderwijsperiode	Project 0: Periode P1A (onderwijsperiode P1A) Project Brede Welvaart ABC: Periode P4 (onderwijsperiode P4A + P4N)
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Project 0: Door het 'workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten. Project Brede Welvaart ABC: 24 uur contacttijd (3 dagen) + 4 uur zelfstudie
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	Deze cursus is zowel de opstart naar- als de afsluiting van het commerciële fundament waar je gedurende de propedeuse aan werkt. Project 0: 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. Je verwerkt je opgedane kennis en ervaring in de ontwikkeling van een innovatieve oplossing voor een vraagstuk van een opdrachtgever. Project Brede Welvaart ABC: 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 (M&S 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.
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development en Realiseren Interdisciplinair samenwerken
Deelnameplicht onderwijs	Deelname is verplicht, omdat samenwerking een belangrijk doel is van dit project.

Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Fundament CE	Presentatie project Brede Welvaart ABC
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Fundament CE	Presentation Broad Prosperity ABC
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomst(en)	Koers bepalen, Waarde creëren, Business development, Realiseren	Interdisciplinair samenwerken
Beoordelingscriteria	Koers Bepalen - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze Business development - Product/dienst/proces - Proces werkwijze Realiseren - Uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze	Ontvankelijkheidseis: Deelname/aanwezigheid aan het project Brede Welvaart ABC - Faciliteren van de samenwerking - Omgang met persoonlijke verschillen - Benutten van kwaliteiten (multidisciplinair) - Resultaat van de samenwerking (reflectie)
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PRES	PRES
Tentamentype	HAN-locatie	Digitaal inleveren: Handin en HAN-locatie
Weging deeltentamen	100	0
Minimaal oordeel	5,5	V
Tentamenmomenten	P1A	P4A en P4N
Herkansing	P1A	P4A en P4N
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Individueel/groep	Groep	Groep
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace	

Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriteria gewijzigd Project Brede Welvaart toegevoegd conform bestand 'Project Brede Welvaart'
---	--

Nederlands

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Nederlands
Naam cursus lang Engelstalig	Dutch
Naam cursus kort Nederlandstalig	Nederlands
Naam cursus kort Engelstalig	Dutch
Code cursus	NEDERL47
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (onderwijsperiode P1A + P2A)
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In deze module lever je gedurende het semester bewijs aan voor jouw beheersing van de Nederlandse taal. Je laat zien dat je de Nederlandse spreek- en schrijfvaardigheid in de juiste (business)contexten toe kunt passen. Nederlandse spreek- en schrijfvaardigheid heb je nodig binnen alle projecten van de propedeuse. De bewijsstukken voor het beheersen van de vereiste mondelinge en schriftelijk vaardigheid worden opgenomen in een portfolio, dat aan het einde van het semester wordt beoordeeld.
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development of Realiseren
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur/beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software/verplicht materiaal	N.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Nederlands
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Dutch
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomst(en)	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development of Realiseren

Beoordelingscriteria	- Je kunt schrijven op 3F-niveau waarbij je een passende vorm/lay-out + inhoud + stijl & spelling + opbouw & structuur + formulering in acht neemt; - Je kunt je verbaal uitdrukken op 3F-niveau, waarbij je een passende gesprekstechniek + presentatievorm + verbale uitdrukking in acht neemt; - Je toont je schriftelijke- en verbale vaardigheden in voldoende en verschillende commerciële contexten aan.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A
Herkansing	P3A
Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene omschrijving verduidelijkt m.b.t. de portfolio-toets. Bij het kopje 'beoordelingscriteria' overbodige informatie weggehaald. Onderdeel 'Hogeschooltaal' uit het portfolio gehaald: beoordeling van de onderdelen van HST vinden al plaats in de schriftelijke toets. Startperiode, onderwijsperiode en tentamenmomenten aangepast.

Module Vrije ruimte

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Vrije Ruimte 1JR
Naam cursus lang Engelstalig	Elective 1YR
Naam cursus kort Nederlandstalig	Vrije Ruimte 1JR
Naam cursus kort Engelstalig	Elective 1YR
Code cursus	VRIJRA02
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (onderwijsperiode P1A + P2A + P3A + P4A)
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	De student zet binnen deze module zelfstandig koers uit m.b.t. het 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. De student volgt zelfgekozen modules en/of onderneemt zelfgekozen activiteiten waarmee de innovator skills inzet en ontwikkelt. Deze module werken studenten aan de skills, die ze nodig hebben binnen andere cursussen van de propedeuse.
Leeruitkomsten	Keuze uit de leeruitkomsten: Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development en/of Realiseren Keuze uit de skills.: - Aanpassingsvermogen - Commercieel bewustzijn - Creativiteit - Communiceren - Doorzettingsvermogen - Initiatief nemen - Kritisch denken - Leiderschap - Nieuwsgierigheid - Probleemoplossend vermogen - Samenwerken - Verantwoordelijkheidsbesef
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.

Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Elective Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Omvat de leeruitkomst(en)	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development en/of Realiseren
Beoordelingscriteria	Je wordt beoordeeld op: verdieping of verbreding op een zelfgekozen leeruitkomst en verdieping of verbreding op een zelfgekozen skill
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A (in overleg met beoordelaar)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A (in overleg met beoordelaar)
Duur tentamen	N.v.t.
Individueel/groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Overbodige en onduidelijke informatie weggehaald uit 'algemene omschrijving' Beoordelingscriteria gewijzigd conform M&S jaar 2.

Toekomst, Trends en Innovatie

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	TOETRI02
Onderwijsperiode	P2A
Studiepunten	10 EC
Studielast in uren	280 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In dit project voer je een onderzoek uit voor een opdrachtgever om relevante trends en ontwikkelingen voor de organisatie in kaart te brengen. Op basis van onderzoek formuleer je een toekomstbeeld voor de organisatie dat kan leiden tot aanscherping of aanpassing van de (commerciële) richting van de organisatie. Je werkt samen met medestudenten aan deze opdracht en zorgt voor een goede taakverdeling en samenwerking. Je bent zelf verantwoordelijk voor je individuele bijdrage en ontwikkeling die meetelt in de beoordeling van het project. Je volgt de geplande Deep Dives (colleges) waarin je kennis krijgt aangereikt en vaardigheden ontwikkelt. Je maakt gebruik van de dagelijkse coaching activiteiten om tot je eindproduct te komen.
Leeruitkomsten	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.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.

Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 1 groep	Project 1 individueel
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 1 group	Project 1 individual
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Omvat de leeruitkomst(en)	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.	
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 1 - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze	Koers bepalen 1 - Kennis en inzichten - Innovator skills
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Mondeling assessment op HAN-locatie (digitale onderlegger in te leveren in Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A	P2A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen na bekendmaking van het cijfer inclusief beoordelingsfeedback	
Duur tentamen	N.v.t.	
Individueel/groep	Groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen	
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene omschrijving aangepast, leeractiviteiten toegevoegd. Twee deoltoetsen: groep/portfolio en individueel/mondeling (was voorheen: groepsdeel en individueel deel in één portfoliotoets). Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CE M&S Onderwijsperiode en tentamenmoment gewijzigd van P1A naar P2A. Softwaretool 'Bouwstenen' verwijderd uit verplicht materiaal.	

Meervoudige waardecreatie

Algemene omschrijving OWE/Cursus		
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	MEERWA02	
Onderwijsperiode	P1A	
Studiepunten	10 EC	
Studielast in uren	280 klokuren	
Onderwijstijd (contacturen)	Door het ‘workspace-onderwijs’ heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.	
Ingangseisen Cursus	N.v.t.	
Algemene omschrijving	In dit project ga je analyseren hoe je meervoudige waarde kunt creëren voor een organisatie door innovatie. Je brengt zowel de behoeften van een (potentiële) doelgroep als maatschappelijke behoeften in kaart. Vervolgens ontwikkel je een innovatieve waardepropositie, die aansluit bij deze behoeften. Je volgt de geplande Deep Dives (colleges) waarin je kennis krijgt aangereikt en vaardigheden ontwikkelt. Je maakt gebruik van de dagelijkse coachingsactiviteiten om tot je eindproduct te komen.	
Leeruitkomsten	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 tegemoetkomt.	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving ‘leerstof’	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 2 groep	Project 2 individueel
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 2 group	Project 11individual
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02

Omvat de leeruitkomst(en)	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 tegemoetkomt.	
Beoordelingscriteria	Waarde creëren 1 - Onderzoek - Waardepropositie - Proces/werkwijze	Waarde creëren 1 - Kennis en inzichten - Innovator skills
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Mondeling assessment op HAN-locatie (digitale onderlegger in te leveren in Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1A	P1A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen na bekendmaking van het cijfer inclusief beoordelingsfeedback	
Duur tentamen	N.v.t.	
Individueel/groep	Groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen	
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene omschrijving aangepast, leeractiviteiten toegevoegd. Twee deoltoetsen: groep/portfolio en individueel/mondeling (was voorheen: groepsdeel en individueel deel in één portfoliotoets) Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CE M&S. Onderwijsperiode en tentamenmoment gewijzigd van P2A naar P1A. Software 'Bouwstenen' uit verplicht materiaal verwijderd.	

Prototype, Test & Improve

Algemene omschrijving OWE/Cursus		
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	PROTEI02	
Onderwijsperiode	P3A	
Studiepunten	10 EC	
Studielast in uren	280 klokuren	
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.	
Ingangseisen Cursus	N.v.t.	
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. Je volgt de geplande Deep Dives (colleges) waarin je kennis krijgt aangereikt en vaardigheden ontwikkelt. Je maakt gebruik van de dagelijkse coaching activiteiten om tot je eindproduct te komen.	
Leeruitkomsten	Business Development Je past een product/ dienst/ proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 3 groep	Project 3 individueel
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 3 group	Project 3 individual
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02

Omvat de leeruitkomst(en)	Business Development Je past een product/ dienst/ proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.	
Beoordelingscriteria	Business Development 1 - Product/dienst/proces - Stakeholders - Verdienmodel - Proces/werkwijze	Business Development 1 - Kennis en inzichten - Innovator skills
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Mondeling assessment op HAN-locatie (digitale onderlegger in te leveren in Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P3A	P3A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen na bekendmaking van het cijfer inclusief beoordelingsfeedback	
Duur tentamen	N.v.t.	
Individueel/groep	Groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen	
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene omschrijving aangepast, leeractiviteiten toegevoegd. Twee deoltoetsen: groep/portfolio en individueel/mondeling (was voorheen: groepsdeel en individueel deel in één portfoliotoets). Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CE M&S. Softwaretool 'Bouwstenen' verwijderd uit verplichte materialen.	

Implementeren & Realiseren

Algemene omschrijving OWE/Cursus		
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	IMPLRE02	
Onderwijsperiode	P4A	
Studiepunten	10 EC	
Studielast in uren	280 klokuren	
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.	
Ingangseisen Cursus	N.v.t.	
Algemene omschrijving	In dit project ga je in samenwerking met je opdrachtgever een businessconcept vermarkten. Je maakt hiervoor gebruik van de nodige marketing- en salesvaardigheden om klanten in de (test)markt te overtuigen van het concept van de opdrachtgever. Je volgt de geplande Deep Dives (colleges) waarin je kennis krijgt aangereikt en vaardigheden ontwikkelt. Je maakt gebruik van de dagelijkse coachingsactiviteiten om tot je eindproduct te komen.	
Leeruitkomsten	Realiseren Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten overzichtelijke en eenvoudige marketing- en/of saleswerkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houdt je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.	
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.	
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.	
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.	
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.	
Tentaminering		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 4 groep	Project 4 individueel
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 4 group	Project 4 individual
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02

Omvat de leeruitkomst(en)	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.	
Beoordelingscriteria	Realiseren 1 - Uitvoering - Proces/werkwijze	Realiseren 1 - Kennis en inzichten - Innovator skills
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT	GESP
Tentamentype	Digitaal inleveren (Handin)	Mondeling assessment op HAN-locatie (digitale onderlegger in te leveren in Handin)
Weging deeltentamen	50	50
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P4A	P4A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen na bekendmaking van het cijfer inclusief beoordelingsfeedback	
Duur tentamen	N.v.t.	
Individueel/groep	Groep	Individueel
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen	
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Algemene omschrijving aangepast, leeractiviteiten toegevoegd. Twee deoltoetsen: groep/portfolio en individueel/mondeling (was voorheen: groepsdeel en individueel deel in één portfoliotoets). Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CE M&S. Softwaretool 'Bouwstenen' verwijderd uit verplichte materialen.	

9.4.4. Onderwijseenheden van de postpropedeuse – Innovation

Business Concept Validation

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	BUSCOV01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Studiepunten	15 EC
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In deze cursus ga je - in de context van de leeruitkomst 'business development' - aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze projecten en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je de leeruitkomst 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. Tijdens het uitvoeren van je projectactiviteiten verzamel je bewijs dat je de leeruitkomst in voldoende mate beheerst. Je bepaalt zelf met welke bewijsstukken je laat zien dat je de leeruitkomst beheerst. 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.
Leeruitkomsten	Business development Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden	N.v.t.

(in Osiris: werkvormen)	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Concept Validation
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Concept Validation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Business Development - Ontwerp en validatie prototype - Doorvertaling concept naar businessmodel en verdienmodel meervoudige waarde - 'Fit for purpose': aansluiting bij mogelijkheden en beperkingen van markt en opdrachtgever
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P1, P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert; Deadlines voor deze inlevermomenten tref je aan in de studiehandleiding Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.
Herkansing	Remediëring: eerstvolgende inlevermoment (bij inleveren portfolio toetskans 1 in periode 4: remediëring in HAN periode 'Herkansing en opstart, zie jaarplanning HAN.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CEM&S

Value Proposition

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	VALUPR01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Studiepunten	15 EC
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door workspace-onderwijs heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In deze cursus ga je - in de context van de leeruitkomst 'waarde creëren'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze projecten en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je de leeruitkomst 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. Tijdens het uitvoeren van je projectactiviteiten verzamel je bewijs dat je de leeruitkomst in voldoende mate beheerst. Je bepaalt zelf met welke bewijsstukken je laat zien dat je de leeruitkomst beheerst. 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.
Leeruitkomsten	Waarde creëren Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden	N.v.t.

(in Osiris: werkvormen)	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Value Proposition
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Value Proposition
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Waarde creëren - Overwogen doelgroep selectie - Inzicht en behoeften doelgroep - Passende meervoudige waardepropositie
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A Je krijgt twee toetskansen per studiejaar. Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P1, P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert. Deadlines voor deze inlevermomenten tref je aan in de studiehandleiding. Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.
Herkansing	Remediëring: eerstvolgende inlevermoment (bij inleveren portfolio toetskans 1 in periode 4: remediëring in HAN periode 'Herkansing en opstart', zie jaarplanning HAN.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CEM&S

Business Innovation Strategy

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	BUSINS02
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Studiepunten	15 EC
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In deze cursus ga je - in de context van de leeruitkomst 'koers bepalen'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze projecten en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je de leeruitkomst 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. Tijdens het uitvoeren van je projectactiviteiten verzamel je bewijs dat je de leeruitkomst in voldoende mate beheerst. Je bepaalt zelf met welke bewijsstukken je laat zien dat je de leeruitkomst beheerst. 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.
Leeruitkomsten	Koers bepalen Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.

Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Innovation Strategy
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Innovation Strategy
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Koers bepalen - Proces - Onderzoek - Strategische richting -
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P1, P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert. Deadlines voor deze inlevermomenten tref je aan in de studiehandleiding Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.
Herkansing	Remediëring: eerstvolgende inlevermoment (bij inleveren portfolio toetskans 1 in periode 4: remediëring in - HAN periode 'Herkansing en opstart', zie jaarplanning HAN.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform M&S

Implementation & Iteration

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
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	IMPLIT01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Studiepunten	15 EC
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	In deze cursus ga je - in de context van de leeruitkomst 'realiseren'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze projecten en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je de leeruitkomst 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. Tijdens het uitvoeren van je projectactiviteiten verzamel je bewijs dat je de leeruitkomst in voldoende mate beheerst. Je bepaalt zelf met welke bewijsstukken je laat zien dat je de leeruitkomst beheerst. 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.
Leeruitkomsten	Realiseren 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.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden	N.v.t.

(in Osiris: werkvormen)	
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Implementation & Iteration
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Implementation & Iteration
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Realiseren - Overwogen plannen en uitvoering - Gericht samenwerken - Verantwoordelijkheid en initiatief nemen - Tijdig evalueren en passend bijsturen
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal inleveren
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A Je krijgt twee toetskansen per studiejaar. Je bepaalt zelf op welk van de inlevermomenten (in P1, P2, P3 en P4) je het portfolio van deze cursus inlevert; Deadlines voor deze inlevermomenten tref je aan in de studiehandleiding Je mag maximaal twee (2) cursus-portfolio's per semester inleveren.
Herkansing	Remediëring: eerstvolgende inlevermoment (bij inleveren portfolio toetskans 1 in periode 4: remediëring in HAN periode 'Herkansing en opstart, zie jaarplanning HAN.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriteria generieker geformuleerd conform CEM&S

Stage Nederland jaar 3 CE-Innovation

Algemene omschrijving OWE/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)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de Propedeuse moeten zijn gehaald.
Algemene omschrijving	Tijdens je stage ga je bij een bedrijf of organisatie werken en ga je hen helpen met het oplossen van een innovatie vraagstuk waardoor je bijdraagt aan meervoudige waardecreatie. Stage in Nederland: je werkt vier dagen per week bij de stageorganisatie en bent een dag per week in de Innovation Workspace op de HAN-campus voor intervisie In de stage in jaar 3 ontwikkel je je op een zestal specifieke skills op het niveau van jaar 3. Door te focussen op de skills worden deze -anders dan in jaar een en twee- tijdens de stageperiode expliciet beoordeeld en dragen daarmee bij aan je ontwikkeling richting de leeruitkomsten.
Leeruitkomsten	Verplichte skills: - Kritisch denken - Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding) - Probleemoplossend vermogen - Samenwerking Keuze skills: 2 van onderstaande skills - Creativiteit - Communicatie - Initiatief nemen - Doorzettingsvermogen - Aanpassingsvermogen - Leiderschap - Commercieel bewustzijn - Verantwoordelijkheidsbesef Door middel van je ontwikkeling op deze skills geef je invulling aan de leeruitkomsten van jaar 3: 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.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Individueel portfolio Stage
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Individual portfolio Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Verplichte skills: - 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. Keuze-skills: Twee (2) van onderstaande vaardigheden/skills - 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). - 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.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal portfolio in eJournal
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P4A (gespiegeld)
Herkansing	10 werkdagen na beoordeling
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Verwijzing naar studiehandleiding bij verplichte literatuur, software en toegestane hulpmiddelen verwijderd.

Stage buitenland jaar 3 CE-Innovation

Algemene omschrijving OWE/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)
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de Propedeuse moeten zijn gehaald.
Algemene omschrijving	Tijdens je stage ga je bij een bedrijf of organisatie werken en ga je hen helpen met het oplossen van een innovatie vraagstuk waardoor je bijdraagt aan meervoudige waardecreatie. Stage in het buitenland: je werkt vijf dagen per week bij de stageorganisatie en bent daarbinnen een halve dag per week online beschikbaar voor intervisie. Hou er rekening mee dat je bij eventuele stages in landen met andere tijdzones soms buiten kantooruren online aanwezig dient te zijn. In de stage in jaar 3 ontwikkel je je op een zestal specifieke skills op het niveau van jaar 3. Door te focussen op de skills worden deze -anders dan in jaar een en twee- tijdens de stageperiode expliciet beoordeeld en dragen daarmee bij aan je ontwikkeling richting de leeruitkomsten.
Leeruitkomsten	Verplichte skills - Kritisch denken - Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding) - Probleemoplossend vermogen - Samenwerking Keuze skills: 2 van onderstaande skills - Creativiteit - Communicatie - Initiatief nemen - Doorzettingsvermogen - Aanpassingsvermogen - Leiderschap - Commercieel bewustzijn - Verantwoordelijkheidsbesef

	Dmv je ontwikkeling op deze skills geef je invulling aan de leeruitkomsten van jaar 3: 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.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Individueel portfolio Stage
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Individual portfolio Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Verplichte skills: - 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. Keuze-skills: Twee (2) van onderstaande vaardigheden/skills - 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). - 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.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Digitaal portfolio in eJournal
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P4A (gespiegeld)
Herkansing	10 werkdagen na beoordeling

Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Verwijzing naar studiehandleiding bij verplichte literatuur, software en toegestane hulpmiddelen verwijderd.

Business Communication English Advanced

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Business Communication English Advanced
Naam cursus lang Engelstalig	Business Communication English Advanced
Naam cursus kort Nederlandstalig	Business Communication English
Naam cursus kort Engelstalig	Business Communication English
Code cursus	BUSCOE01
Onderwijsperiode	P1A en P2A; P3A en P4A
Studiepunten	5 EC
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding in Brightspace
Ingangseisen Cursus	Propedeuse behaald en cursussen uit hoofdfase clusters C, D, E en F behaald.
Algemene omschrijving	Het ontwikkelen van de Engelse spreekvaardigheid in zakelijke context op C1 niveau (ERK) door middel van werkcolleges, praktische oefeningen en opdrachten.
Leeruitkomsten	Je toont de skill Communicatie aan binnen de context van de leeruitkomst Realiseren 4: Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen aan de organisatiedoelstellingen. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op Brightspace
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Brightspace
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Oral Examination Business Innovation English
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Oral Examination Business Innovation English
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01

Beoordelingscriteria	- 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. -
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP
Tentamentype	HAN-locatie
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A
Herkansing	P3A en P5A
Duur tentamen	15 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen

Innovatie Expertise

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Innovatie Expertise
Naam cursus lang Engelstalig	Innovation Expertise
Naam cursus kort Nederlandstalig	Innovatie Expertise
Naam cursus kort Engelstalig	Innovation Expertise
Code cursus	INNEXP01
Onderwijsperiode	P1A en P2A P3A en P4A
Studiepunten	25 EC
Studielast in uren	700 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Propedeuse behaald en cursussen uit hoofdfase clusters C, D, E en F behaald.
Algemene omschrijving	In dit laatste jaar van je opleidingstrack CE-Innovation ga je bedrijven en organisaties helpen invulling te geven aan transitievraagstukken. Je manifesteert je als 'business change agent' om organisaties te ondersteunen in hun ontwikkeling op het snijvlak van commerce en maatschappij door relevante vraagstukken te duiden en te helpen aanpakken. Cluster G In het G-cluster bouw je expertise op waarmee in je in het H-cluster als business innovator bij een organisatie aan de slag gaat. Om een relevante gesprekspartner te worden is het nodig dat je expertise opbouwt op een relevant en overkoepelend thema, dat zowel voor bedrijf als maatschappij belangrijk is. Dit thema kies je zelf. Om deze expertise op te doen ga je aan de slag met verschillende learning-activiteiten, zoals bijvoorbeeld literatuuronderzoek, netwerkontwikkeling, expertgesprekken, bedrijfsbezoeken, publicaties etc. Daarnaast vorm je samen met meerdere studenten een HUB-team waarin je door intervisie en begeleiding van een intervisiecoach elkaar wekelijks helpt in je ontwikkeling naar je experts-status. Tijdens jouw expertise-opbouw verzamel je bewijsmateriaal waarmee je aantoont dat je de betreffende leeruitkomsten op eindniveau beheerst. Je verzamelt deze bewijsstukken gedurende het hele semester in een e-portfolio en zorgt voor relevante en adequate feedback op je bewijsmateriaal van coaches, peers, experts en andere stakeholders. Tijdens het G-cluster ga je op zoek naar organisaties die jouw hulp kunnen gebruiken om een transitievraagstuk - dat gerelateerd is aan jouw expertisethema - (deels) te helpen oplossen. In het H-cluster ga je vervolgens bij die

	organisatie(s) aan de slag om af te studeren op het desbetreffende vraagstuk. Voordat het H-cluster start heb je een afstudeerplek gevonden met een door de afstudeercoördinator goedgekeurd opdracht mbt transitievraagstuk. Aan het eind van het G-cluster heb je aantoonbaar relevante expertise (kennis, vaardigheden, netwerk) opgebouwd die je in staat stelt volwaardig gesprekspartner van ondernemers/managers te zijn. Dit blijkt uit de verzamelde bewijsvoering in je e-portfolio.
Leeruitkomsten	Koers bepalen 4 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 4 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.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01

Beoordelingscriteria	Koers bepalen 4 - Onderzoek - Koers/kansen - Proces/werkwijze Waarde creëren 4 - Onderzoek - Meervoudige waarde creatie - Werkwijze/proces
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A; P4A.
Herkansing	Remediëring: De herkansing vindt plaats binnen ca. twee weken na het tentamen. In verband met doorstroming naar het H-cluster kun je daarna eventueel een derde toetskans aanvragen als je gestart bent in semester 1. Zie voor de voorwaarden en de wijze van aanvragen de Studiehandleiding op Brightspace
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Geen beperkingen
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen

Innovatie Implementatie

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Innovatie Implementatie
Naam cursus lang Engelstalig	Innovation Implementation
Naam cursus kort Nederlandstalig	Innovatie Implementatie
Naam cursus kort Engelstalig	Innovation Implementation
Code cursus	INNIMP01
Onderwijsperiode	P3A en P4A P1A en P2A
Studiepunten	30 EC
Studielast in uren	840 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Brightspace
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als de cursus 'Afstudeerjaar G-Innovation' met een voldoende is afgesloten, het afstudeervoorstel voor het startmoment van het H-cluster is goedgekeurd en als voldaan is aan de administratieve borging van het afstudeertraject.
Algemene omschrijving	In het H-cluster, het laatste semester van het afstudeerjaar, toon je de eindkwalificaties/leeruitkomsten Business Development en Realiseren op het beoogde eindniveau aan. Vanuit je -in het G-cluster- opgebouwde expertise help je in het H-cluster het stagebedrijf met een innovatieve (deel)oplossing voor het transitievraagstuk. Je oplossing omvat altijd meervoudige waarde voor stakeholders. Het H-cluster is een 4-daagse (32 uur) afstudeerstage in de business context van een (internationale) organisatie. Daarnaast ben je een dag per week (8 uur) op de HAN Campus voor intervisie in je HUB-team, kennisdeling, individueel werk en sparren met peers en coaches. Gedurende het semester verzamel je bewijsstukken om aan te tonen dat je de leeruitkomsten beheerst. Deze bewijzen log je in een e-portfolio en je zorgt voor relevante en adequate feedback van coaches, peers, experts en andere stakeholders. Het afstudeervoorstel moet inhoudelijk voldoende en ontvankelijk verklaard zijn door de afstudeerbegeleider(s) voordat je bij het afstudeerbedrijf daadwerkelijk kunt beginnen. Ook dien je een door alle partijen getekend stagecontract te uploaden in je e-portfolio voor aanvang van de afstudeerstage.
Leeruitkomsten	Business Development 4 Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders.

	Realiseren 4 Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen aan de organisatiedoelstellingen. Tijdens de implementatie draag je zorg voor het aangesloten houden van de (interne en eventuele externe) stakeholders.
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	N.v.t.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	Business Development 4: - Product/dienst/proces - Meervoudige waarde creatie - Stakeholders Realiseren 4: - Regie en uitvoering van de werkzaamheden - Proces/werkwijze
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4; P2.
Herkansing	Remediëring: Binnen 10 werkdagen na bekendmaking van de beslissing van de vergadering van assessoren over toetskans 1.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Brightspace
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen wijzigingen

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