

Bijlage 4

**Beschrijving van het onderwijs**

# **Commerciële Economie**

## **2024-2025**

(H9 uit de Onderwijs- en examenregeling voor Bacheloropleidingen)

# Inhoud

➤ 9	<b>Beschrijving van het onderwijs (de cursusbeschrijvingen)</b>	<b>3</b>
	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	22
9.2	<i>Cursussen van de postpropedeuse</i>	31
	C-Cluster	31
	D-Cluster	36
	E-Cluster	44
	G-Cluster	56
	H-Cluster	64
9.3	<i>Minoren van de opleiding</i>	73
	Minor Neuromarketing in Customer Experience	73
	Minor Digital Marketing	76
	Minor Evenementenmanagement	79
	Minor Sales & Key-account management	83
9.4	<i>Afstudeerrichting Innovation</i>	88
	9.4.1. Samenstelling propedeutische fase (voltijd) – Innovation	88
	9.4.2. Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd) – Innovation	89
	9.4.3. Onderwijseenheden van de propedeuse Innovation	90
	9.4.4. Onderwijseenheden van de postpropedeuse – Innovation	112
9.6	<i>Deeltijdse en/ of duale inrichtingsvorm</i>	134
	9.6.1 Deeltijdse inrichtingsvorm	134
9.7	<i>Trajecten met bijzondere eigenschap</i>	134
	9.7.1 Versneld traject	134
	9.7.2 Verkort traject	134
	9.7.3 Verkort traject van associate degree naar bachelorgraad	134
	9.7.4 Traject voor topsporters	134
	9.7.5 D-stroom	134
	9.7.6 Gecombineerd traject	134
	9.7.7 Overig traject met bijzondere eigenschap	134

## 9 Beschrijving van het onderwijs (de cursusbeschrijvingen)

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

### Samenstelling propedeutische fase (voltijd)

*Alleen voor studenten gestart per 1 september 2023*

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

*Alleen voor studenten gestart per 1 september 2018 of later*

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

	<b>Junior Online Marketeer 1</b> 5 studiepunten	
--	--	--

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

***Alleen voor studenten gestart vóór 1 september 2018***

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

## Samenstelling post-propedeutische fase (voltijd)

*Alleen voor studenten gestart in de hoofdfase vanaf 1 september 2024*

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

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

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

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

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

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

Voor studenten gestart in de hoofdfase vóór 1 september 2019

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

of

<b>Jaar 3</b>	<b>E-cluster</b>	<b>F-cluster</b>	<b>60</b>
<b>60 stp</b>	<b>Stage Nederland of Stage Buitenland</b> 30 studiepunten	<b>Minor</b> 30 studiepunten	
<b>Jaar 4</b>	<b>G-cluster</b>	<b>H-cluster</b>	<b>60</b>
<b>60 stp</b>	<b>Vrije ruimte</b> 5 studiepunten	<b>Afstudeerstage IMS** of Afstudeerstage Sales** of Afstudeerstage – Marketing**</b> 30 studiepunten	
	<b>Afstudeerjaar IMS** of Afstudeerjaar Sales** of Afstudeerjaar Marketing**</b> 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	WELONB01
Onderwijsperiode	P1A en P1N
Studiepunten	5 ECTS
Studielaast in uren	140 uur
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>In de cursus WOB maak je kennis met de klas, de opleiding en de vakgebieden marketing en sales. Onderzoek, Commercieel rekenen en Communicatie zijn hierbij geïntegreerde leerlijnen. Teambuilding is een belangrijk onderdeel van deze cursus.</p> <p>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. Je maakt zowel individueel als in groepsverband opdrachten die samen een individueel portfolio vormen. Er wordt aandacht besteed aan persoonlijke en professionele ontwikkeling middels persoonlijke gesprekken en reflectie op de skills kritisch denken en samenwerken.</p> <p>Als WOB niet met een voldoende wordt afgerond in dit studiejaar, wordt in het volgende studiejaar een vervangende opdracht aangeboden.</p> <p>De cursus WOB is een eerste kennismaking met de vakgebieden marketing en sales. Het vormt de basis voor de overige cursussen van de propedeuse.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koers bepalen 1:</u></p> <p>Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p>

	<p><b>Waarde creëren 1:</b> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p><b>Skills:</b> Kritisch denken Samenwerken</p>
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 OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	WOB portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	WOB portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Koers bepalen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><b>Waarde creëren:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Individueel portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A en P1N
Herkansing	P1A en P1N
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Diagnostische toetsen Hogeschooltaal (Nederlands en Engels) zijn uit WOB gehaald. Deze vallen onder de cursus Trendwatching.

	<p>Lessen worden in periode 1 na de WOB aangeboden en de diagnostische toetsen worden aangeboden in T1.</p> <p>In het portfolio worden meerdere individuele opdrachten opgenomen. Hierdoor is het individuele karakter beter te beoordelen.</p> <p><u>Herkansing</u>: als WOB niet met een voldoende wordt afgerond, geldt het volgende:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Indien je de propedeuse opnieuw volgt, dient ook deze cursus opnieuw gevolgd en behaald worden</li><li>Indien je doorgaat naar het volgende studiejaar (en dus sleper bent) wordt een vervangende opdracht aangeboden.</li></ul> <p>Skill commercieel bewustzijn is uit WOB gehaald.</p>
--	---

## 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	P1A of P1N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>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.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 1:</b> Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><b>Realiseren 1:</b> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p><b>Skills:</b> Commercieel Bewustzijn Creativiteit Communicatie</p>
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 OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Acquisitieplan
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Acquisition plan
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Koers bepalen 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><b>Realiseren 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A en P1N
Herkansing	P1A en P1N
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Skill Communicatie is geïntegreerd in beoordelingscriteria bij Realiseren (geen apart deelcijfer meer)

## Sales A

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Sales A
Naam cursus lang Engelstalig	Sales A
Naam cursus kort Nederlandstalig	SALES A
Naam cursus kort Engelstalig	SALES A
Code cursus	SALESA08
Onderwijsperiode	P1A en P1N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140 SBU
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Sales A maak jij je vertrouwd met belangrijke salesbegrippen rondom de buyer journey en het doen van onderzoek.</p> <p>In de rol van binnendienstmedewerker doe je research naar de waardepropositie en buyer journey van een organisatie.</p> <p>Onderbouwd met berekeningen geef je de organisatie een verbeteradvies.</p> <p>Dit advies weet je op een pakkende wijze aan stakeholders te presenteren. De presentatie duurt maximaal 10 minuten, daarna word je 10 minuten bevraagd over jouw presentatie.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 1</b></p> <p>Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><b>Business development 1</b></p> <p>Je past een product/ dienst/ proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>Skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> </ul>
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum/ minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden	N.v.t.
Verplichte literatuur/ beschrijving leerstof	Zie studiehandleiding op Onderwijs Online
Verplichte software/ verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Onderwijs Online

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentatie advies buyer journey
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentation advice buyer journey
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Business development</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Proces werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PRES-F
Tentamentype	Presentatie
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P1N
Herkansing	P1A, P1N
Duur tentamen	20 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<p>Onderwerp aangescherpt: meer focus op buyer journey</p> <p>Qua lesopzet zijn ONZ en CR geïntegreerd in de SAL-lessen. Bij ONZ ligt de focus op deskresearch</p> <p>Skills toegevoegd.</p>

## 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 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op Onderwijs Online.
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Je gaat in groepsverband tijdens de lesweken aan de slag met een webshopanalyse voor een echte opdrachtgever, waarna je individueel een schriftelijk advies geeft. Tijdens een algemene kick-off geeft de opdrachtgever toelichting over de webshop en krijgt elke groep 1 productcategorie toegewezen. Elke lesweek staat in het teken van de analyse van 1 van de 6 B's uit de marketingfunnel. Je gaat je dus verdiepen in diverse aspecten van de webshop om vervolgens tot een advies te komen voor de opdrachtgever.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Waarde creëren 1</b> Binnen een eenvoudig commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoet komt.</p> <p><b>Business Development jaar 1</b> Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p><b>Skills</b> Kritisch denken Probleemoplossend vermogen</p>
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 Onderwijs Online.



Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op Onderwijs Online.
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Webshopadvies
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Webshop advice
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Waarde creëren 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul> <p><b>Business Development 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamen	KENN-O
Tentamentype	Kennistentamen schriftelijk: via ANS
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P2N
Herkansing	P3A of P3N
Duur tentamen	120 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op Onderwijs Online.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriterium 'onderzoek' is niet meer meegenomen bij Waarde Creëren.

## 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: de praktijk
Naam cursus kort Engelstalig	Sales B: in practice
Code cursus	SALESB02
Onderwijsperiode	P2A of P2N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Ingangseis voor TOETS-02 is dat aan TOETS-01 is deelgenomen.
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Sales B: de Praktijk maak jij je vertrouwd met de basiskennis rondom verkoopgesprekstechnieken. Schriftelijke communicatie is hierbij een geïntegreerd onderdeel.</p> <p>In de rol van binnendienstmedewerker van een case bedrijf word je door een B2B klant gebeld (inbound). Vervolgens bel jij deze klant (outbound) met als doel de klantbehoeften te achterhalen en te komen tot een concreet voorstel. Je vertaalt dit naar een offerte en een begeleidende mail.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Waarde creëren 1</b>            Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p><b>Realiseren 1</b>            Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p><b>Skills:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Communicatie</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> </ul>
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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Verkoopgesprek	Offerte
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Sales Conversation	Quotation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<b>Waarde creëren</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>	<b>Realiseren</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van werkzaamheden</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP-F	KENN-O
Tentamentype		ANS
Weging deeltentamen	50%	50%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P2N	P2A en P2N
Herkansing	P2A en P2N	P2A en P2N
Duur tentamen	20 minuten	90 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoopgesprek en offerte worden twee aparte toetsen. Dit was voorheen 1 toets.</li> <li>• Offerte wordt niet meer handmatig maar via ANS afgenomen</li> </ul>	

## 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 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Je gaat in duo's onderzoek doen om de benodigde informatie te vergaren om dit advies te onderbouwen, zoals de trends en ontwikkelingen in de betreffende markt. Je werkt op basis van een stappenplan, waarin je een planning maakt van de te vergaren informatie en welke bronnen je daarbij gaat gebruiken. Elke week zal er in de colleges een thema worden behandeld dat nodig is om je advies voor expansie op te bouwen.</p> <p>Aan het einde van de cursus lever je een advies op voor expansie naar het toegewezen land en houd je hierover een professionele presentatie in het Engels.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 1</b> Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><b>Realiseren 1</b> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p><b>Skills</b> Kritisch denken Communicatie</p>
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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 1: Onderzoek Koers/kansen Proces/werkwijze	Realiseren 1: Uitvoering van de werkzaamheden Proces/werkwijze  Criteria Engels: *vloeiendheid *uitspraak/intonatie *grammatica *zakelijk idioom *samenhang
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-F	PRES-F
Tentamentype	N.v.t.	N.v.t.
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
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<p>Aanpassing toetsing en LUK's: Skill Communicatie (ENGELS) is een aparte toets geworden, welke gekoppeld is aan de LUK Realiseren. Er zijn nu twee toetsen in plaats van één.</p> <p>Daarnaast is de LUK Waarde Creëren uit de cursus gehaald. Hiervoor in de plaats is de LUK Realiseren gekomen.</p>	

## B-cluster

# 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 of P3N en P4A of P4N
Studiepunten	10 ECTS
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>In de cursus NBM 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.</p> <p>Je gaat in groepsverband op zoek naar enkele nieuwe B2B product/marktcombinaties (PMC's) in binnen- of buitenland. Deze interne en externe analyse is een deelproduct in het portfolio. Tevens wordt in deze fase gereflecteerd en geëvalueerd op de samenwerking in de groep. Ook deze reflectie is een (individueel) deelproduct.</p> <p>Na de analysefase maak je een keuze voor 1 PMC.</p> <p>Vervolgens werk je individueel een invulling van de marktwerking voor deze PMC uit. Daarnaast werk je een consumentenpropositie uit voor de klanten van de bedrijven uit jouw PMC.</p> <p>Je schrijft individueel een Engelstalige managementsamenvatting (one pager) voor het marktwerkingsplan.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koers bepalen</u> Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><u>Business development</u> Je past een product/ dienst/ proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p>

	<u>Realiseren</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.  Skills: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Samenwerken</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> </ul>	
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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Marktbewerkingsplan	Engelse one pager
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Market development plan	Onepager
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Beoordelingscriteria	<b>Koers bepalen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul> <b>Business development:</b> Realiseren <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	<b>Realiseren:</b> Uitvoering van de werkzaamheden Proces/werkwijze  <b>Communicatie ENG Schrijven B2-niveau:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taalbeheersing</li> <li>• Woordenschat</li> <li>• Grammatica</li> <li>• Samenhang</li> <li>• Spelling, interpunctie</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O	PORT-O
Tentamentype	Portfolio Marktbewerkingsplan	Portfolio met daarin verschillende schriftelijke Engelstalige opdrachten.
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	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<p>De leeruitkomst "Waarde creëren" wordt niet meer getoetst.</p> <p>Het individuele assessment is komen te vervallen.</p> <p>Het marktbewerkingsplan wordt nu als portfolio beoordeeld. Deze bestaat uit een groepsproduct (interne en externe analyse), reflectie op samenwerken en een individuele uitwerking.</p>	



## Data Analyse

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Data Analyse
Naam cursus lang Engelstalig	Data Analyse
Naam cursus kort Nederlandstalig	Data Analyse
Naam cursus kort Engelstalig	Data Analyse
Code cursus	DATAMA01
Onderwijsperiode	P3A of P3N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Data Analyse leer je de basisbeginselen van data-analyse in een commerciële B2C context. Verder maak je je vertrouwd met de basis functionaliteiten van Google Analytics en Microsoft Excel.</p> <p>De data komt uit verschillende bronnen, zoals Google Analytics, het CRM, wellicht aangevuld met eigen onderzoek. Je analyseert de data uit de verschillende bronnen en brengt deze met elkaar in verband.</p> <p>Van de gemaakte analyses maak je individueel een overzicht, waarin kansen voor new business gekwantificeerd tot uiting komen en die geschikt is voor bespreking in een managementteam.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 1:</b> Op basis van betrouwbare bronnen analyseer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><b>Waarde creatie 1:</b> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p><b>Skills:</b> Kritisch denken Commercieel Bewustzijn</p>
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 OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
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
Beoordelingscriteria	<p><b>Koers bepalen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><b>Waarde creëren:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5.5
Tentamenmomenten	P3A en P3N
Herkansing	P3A en P3N
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen

## 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, P4N
Studiepunten	10 ECTS
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Geen
Algemene omschrijving	<p>In de cursus Marketing Sales Campagne ga je je meer verdiepen op sales en marketing theorieën en vaardigheden uit de eerdere cursussen van het eerste jaar. Denk aan pitchen, stappen in de ontwikkeling van het marketingcommunicatiebeleid, contentcreatie etc.</p> <p>In deze cursus staan duurzame thema's centraal, waarbij je aan de slag gaat voor echte impactvolle organisaties die duurzaamheid hoog op de agenda hebben staan. In de eerste week gaan deze organisaties meer vertellen over hun werkzaamheden en de opdracht voor jullie, waarna je aan de slag gaat met het bedenken en (deels) uitvoeren van een Marketing Sales campagne voor één van de impactvolle organisaties. Hiervoor ga je enerzijds in groepsverband een campagneplan ontwerpen voor B2C klanten. Anderzijds ga je individueel aan de slag met verkoopgesprekken en pitches om leads en B2B bedrijven binnen te halen voor de betreffende organisatie. Hiervoor krijg je een target. Aan het eind van de cursus reflecteer je hierop.</p> <p><b>Project Brede Welvaart ABC:</b></p> <p>Aan het eind van deze cursus werk je gedurende 3 dagen in multidisciplinaire groepen met studenten van de opleidingen Food&amp;Business, Communicatie, Commerciële Economie (MS en I) en Ondernemerschap en Retail Management aan een Brede Welvaart project. Doel is om in de samenwerking elkaars expertise en perspectief te leren kennen en deze te benutten bij het verkennen van het onderwerp. Hiermee krijg je breder begrip van het thema Brede Welvaart.</p>
Leeruitkomsten	<p><b>Business development 1:</b> Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p><b>Realiseren 1:</b> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit</p>

	voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.	
	<b>Skills:</b> 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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	Business development: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Proces werkwijze</li> </ul> Realiseren: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	Beoordelingscriteria Project Brede Welvaart ABC: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Samenwerken met andere disciplines</li> <li>• Kunnen verplaatsen in anderen</li> <li>• Elkaars kwaliteiten benutten</li> <li>• Bijdragen aan het groepsproduct</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O Portfolio online/digitaal	PRES-F Presentatie fysiek
Tentamentype	N.v.t.	N.v.t.
Weging deeltentamen	100%	0%
Minimaal oordeel	5,5	V
Tentamenmomenten	P4A en P4N	P4A en P4N
Herkansing	P4A en P4N	P4A en P4N
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen	

## 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	TRENDW01
Onderwijsperiode	P4A of P4N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Daarnaast voer je Engelse zakelijke gesprekken, waarbij je gebruikmaakt van 'politeness' en 'softening'. In dit gesprek wordt een gevonden trend en ontwikkelingen in het Engels besproken met een stakeholder.</p> <p>Je levert voor de cursus een portfolio in dat bestaat uit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Een certificaat Hogeschooltaaltoets Nederlands</li> <li>• Een certificaat Hogeschooltaaltoets Engels</li> <li>• Vakbladartikel Nederlands incl. verantwoording proces/werkwijze: aanpak onderzoek en gekozen prompts (opdrachten) in ChatGPT voor het artikel.</li> <li>• Zakelijk gesprek in het Engels (15 minuten)</li> </ul> <p>Instaptoets Communicatie NED en ENG (P1). In P1 heb je een instaptoets COM en een instaptoets ENG gedaan in Hogeschooltaal. Voor beide geldt dat als je deze toets met een voldoende hebt afgesloten, je via Hogeschooltaal een certificaat ontvangt. Je neemt dit op in het bovengenoemde portfolio. Als je nog geen voldoende hebt behaald in P1 heb je nog twee kansen in P4/P5 bij Trendwatching.</p> <p>Deze cursus bouwt voort op de verkregen kennis en vaardigheden in de cursussen Marketing I, Sales II en New Business Management (COM) en Internationalisering (ENG).</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Waarde creëren 1:</u> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p>

	<p><u>Realiseren 1 :</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of saleswerkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p><u>Skills:</u> Kritisch denken Communicatie</p>
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 OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio Trendwatching
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio Trendwatching
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><u>Waarde creëren 1:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Advies</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><u>Realiseren 1 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio online/digitaal
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4A of P4N (Diagnostische HST ENG/NL toets in P1)
Herkansing	P5A of P5N
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leeruitkomst 'Realiseren' is toegevoegd.</li> <li>• Beoordeling proces/werkwijze is toegevoegd.</li> <li>• Skills zijn toegevoegd.</li> <li>• De link met WOB is er niet meer. De diagnostische HST vindt plaats in P1.</li> <li>• Herkansing HST is in P5.</li> </ul>

## 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	ACCMAN01
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (Onderwijsperiode P1A + P2A) Startperiode P1N (Onderwijsperiode P1N + P2N)
Studiepunten	15 ECTS
Stu­dielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>De cursus Accountmanagement is een praktijkgerichte en realistische module waarin het B2B verkoopproces wordt doorlopen vanuit het oogpunt van de accountmanager. Daarnaast wordt ook de rol van de inkoper belicht op tactisch niveau.</p> <p>Je wordt vanaf het begin meegenomen in een proces tussen het opdrachtgevend B2B bedrijf en de klant op het gebied van analysevaardigheden en gespreksvaardigheden.</p> <p>Centrale thema's zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• het analyseren van de klant en de klantomgeving;</li> <li>• het beredeneren en onderbouwen van het klantpotentieel;</li> <li>• het schrijven van een accountplan, waarbij ook aandacht is voor het perspectief van de inkoper;</li> <li>• specificeren, selecteren en contracteren op basis van een inkoopanalyse;</li> <li>• voor verschillende dmu samenstellingen: gespreksvaardigheden op het gebied van pitchen, vraagstellingstechnieken, onderhandelen, omgaan met bezwaren;</li> <li>• Engelse taalvaardigheid in de vorm van free speech op B2+ niveau.</li> </ul>
Leeruitkomsten	<p><u>Waarde creëren 2:</u> Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.</p> <p><u>Business development 2:</u> Je ontwerpt een nieuw product /dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p>

	<u>Realiseren 2:</u> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de belangen van interne en/of externe stakeholders.  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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Account/Inkoopanalyse	Behoeften inventarisatie gesprek
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Account/Purchase analysis	Needs assessment conversation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Beoordelingscriteria	Waarde Creëren 2: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces WC</li> </ul> Business Development 2: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>	Waarde Creëren 2: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O	GESP-F
Tentamentype	N.v.t.	N.v.t.
Weging deeltentamen	25%	25%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P1N	P1A, P1N
Herkansing	P1A, P1N	P1A, P1N
Duur tentamen	N.v.t.	15 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Onderhandelingsgesprek	Engels gesprek



Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Negotiation	English conversation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-03	TOETS-04
Beoordelingscriteria	<p>Realiseren 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van werkzaamheden</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>	<p>Realiseren 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van werkzaamheden</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul> <p>Criteria Engels:  *vloeiendheid  *uitspraak/intonatie  *grammatica  *zakelijk id</p>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP-F	GESP-F
Tentamentype	N.v.t.	N.v.t.
Weging deeltentamen	25%	25%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A, P2N	P2A, P2N
Herkansing	P2A, P2N	P2A, P2N
Duur tentamen	15 minuten	15 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<p>De module loopt nu over 1 semester i.p.v. 1 periode.</p> <p>De module "Inkoop ontmoet Sales" (INKSAL) is geïntegreerd in Accountmanagement. Inkoop wordt opgenomen als bijlage in de toets Account/Inkoopanalyse.</p> <p>Het Engelse gesprek is in de plaats gekomen voor de Engelse pitch en Engelse schrijfvaardigheid</p>	

## 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 of P1N en P2A of P2N
Studiepunten	15 ECTS
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>Binnen deze cursus werk je in opdracht van een bestaand bedrijf/start-up. Aan de hand van de onderdelen van het Business Model Canvas model neem je met een groep studenten dit bedrijf/deze start up onder de loep en komen jullie met een marketingadvies om hun vraagstuk op te lossen.</p> <p>Daarnaast gaat ieder groepslid individueel aan de slag voor het bedrijf/de start-up met een ontwerp voor een website of app passend binnen de onderneming. Hiervoor doe je online klantonderzoek en houd je rekening met de kosten en baten.</p> <p>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 Business Model Canvas en de inkoop van marketingactiviteiten zijn nieuwe thema's. Bovendien ga je nu aan de slag voor een echt bedrijf.</p>
Leeruitkomsten	<p>Leeruitkomsten:</p> <p>Koers bepalen 2: Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>

	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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	Business development 2: Product/dienst/process 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-O	PROD-O
Tentamentype	N.v.t.	N.v.t.
Weging deeltentamen	30%	70%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A, P2N	P2A, P2N
Herkansing	P3A, P3N	P3A, P3N
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	N.v.t.	

## Inleiding Customer Experience

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Customer Experience
Naam cursus lang Engelstalig	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 ECTS
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>Je geeft in de functie van Customer Experience Consultant advies aan een MKB-opdrachtgever (die je zelf werft) in een B2C en/of B2B setting over de optimalisatie van de customer journey, opdat deze journey en klantervaringen worden geoptimaliseerd. Dit doe je in een groep met medestudenten, waarbij je wekelijks wordt gecoacht door een tutor (vakdocent).</p> <p>Door middel van onderzoek (intern en extern) en analyse breng je de onderdelen van de customer journey voor een klant in kaart: customer journey 1.0 (vanuit organisatieperspectief), customer journey 2.0 (vanuit klantperspectief), customer journey 3.0 (optimalisatie customer journey/ideale klantreis).</p> <p>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 dieper op in en behandelt het (complexe) geheel: de customer experience. Daarnaast is er veel aandacht voor zelfstandigheid in de cursus en is 100% van het eindcijfer individuele toetsing.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Waarde creëren 2</u> Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.</p> <p><u>Business Development 2</u> Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>Skills Communicatie, creativiteit, kritisch denken, samenwerken</p>
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 OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentatie CJ 3.0
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentation CJ 3.0
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	Volgt
Beoordelingscriteria	<p><b>Waarde creëren 2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Onderzoek</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul> <p><b>Business Development 2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PRES-F
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4A en P4N
Herkansing	P4A en P4N
Duur tentamen	30 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	N.v.t.

## 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 ECTS
Studielast in uren	280 uur
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>In de cursus INMASA heb je kennis gemaakt 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.</p> <p>Je onderzoekt wat de facetten zijn waarmee je rekening moet houden als je wilt zakendoen in het buitenland. Vervolgens verdiep je je individueel in één land waarmee je de samenwerking wilt aangaan. In ieder geval komen hierbij de verschillen in cultuur en manier van communiceren aan de orde. Dit onderzoek vormt de basis voor een go-to-market advies.</p> <p>Je voert in het Engels een internationaal salesgesprek met een potentiële partner/klant uit het land waarin je hebt verdiept. Je houdt hierbij rekening met gedrag- en cultuurverschillen. In de sales meeting presenteer je aan de potentiële partner hoe jij de samenwerking voorstelt, gevolgd door een gesprek in het Engels over de verdere invulling</p> <p>De lessen Engels bereiden je voor op het salesgesprek op het gebied van Engelse taalvaardigheid..</p>
Leeruitkomsten	<p>Koers bepalen 2</p> <p>Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.</p> <p>Realiseren 2</p>

	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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	Koers bepalen 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-O	GESp-F
Tentamentype	N.v.t	N.v.t.
Weging deeltentamen	60%	40%
Minimaal oordeel	5.5	5.5
Tentamenmomenten	P4A en P4N	P4A en P4N
Herkansing	P4A en P4N	P4A en P4N

Duur tentamen	n.v.t.	15 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	N.v.t.	



## 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 en P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>Je stelt leerdoelen op die bijdragen aan jouw ontwikkeling tot professional als commercieel econoom. Je bepaalt zelf middels welke invulling(en) deze doelen bereikt worden. Je begeleider controleert daarbij of deze invulling(en) van voldoende complexiteit en zelfstandigheid zijn.. De vraag die jij zelf stelt, is: waar wil ik mij verder in ontwikkelen?</p> <p>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 Vrije Ruimte coördinatoren bepalen het aanbod binnen deze cursus. De volgende onderdelen worden binnen deze cursus onder voorbehoud aangeboden:</p> <p>Onderwijsonderdelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Business &amp; Taal Duits 1 TOETS-02 (vink)</li> <li>Business &amp; Taal Duits 2 TOETS-03 (vink)</li> <li>Business &amp; Taal Spaans 1 TOETS-04 (vink)</li> <li>Business &amp; Taal Spaans 2 TOETS-05 (vink)</li> </ul> <p>Praktijkonderdelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zeker presenteren/Timemanagement TOETS-06 (vink)</li> <li>Praktijkopdracht 1 TOETS-07 (vink)</li> <li>Praktijkopdracht 2 TOETS-08 (vink)</li> <li>International Sales Week (ISW) TOETS-09 (vink)</li> <li>Digital Marketing Competition (DMC) TOETS-10 (vink)</li> <li>Onderzoeksopdracht Nijmegen TOETS-11 (vink)</li> <li>Onderzoeksopdracht Arnhem TOETS-12 (vink)</li> <li>HAN Green Office 1 TOETS-13 (vink)</li> <li>HAN Green Office 2 TOETS-14 (vink)</li> <li>CE_Innovation TOETS-15 (vink)</li> <li>Eigen invulling 1 TOETS-16 (vink)</li> <li>Eigen invulling 2 TOETS-17 (vink)</li> </ul>

	<p>Zie voor een actueel overzicht de studiehandleiding.</p> <p>Elk bovenstaand onderwijs- en praktijkonderdeel bestaat uit 70 studiebelastingsuren (SBU). De onderwijsonderdelen kunnen alleen als 140-urige invulling worden gekozen. Dit betekent dat als je Business &amp; Taal Duits 1 kiest, je automatisch ook voor Business &amp; Taal Duits 2 kiest. Ditzelfde geldt ook voor Business &amp; Taal Spaans.</p>
Leeruitkomsten	<p>Minimaal één zelfgekozen leeruitkomst:</p> <p><b>Koers bepalen 2:</b> Je analyseert en combineert relevante trends en ontwikkelingen, onder begeleiding, op basis waarvan je een duurzaam concurrentievoordeel beschrijft.</p> <p><b>Waarde Creëren 2:</b> Je doet voorstellen voor meervoudige waarde optimalisatie voor zowel de klant als de organisatie. Je formuleert je voorstellen op basis van onderzoek onder stakeholders.</p> <p><b>Business Development 2:</b> Je ontwerpt een nieuw product / dienst / proces waarmee je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p><b>Realiseren 2:</b> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met anderen marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de belangen van interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Daarnaast keuze uit alle CE skills</p>
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 OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Elective Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>TOTSTANDKOMING BEOORDELING</b></p> <p>Je wordt beoordeeld op:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de koppeling tussen minimaal één of meerdere succescriteria (van een leeruitkomst) en het bewijs.</li> <li>- de reflectie op de ontwikkeling van minimaal één zelfgekozen skill per invulling.</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio online/digitaal
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P3A, P4A of P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Herkansing	P3A, P4A of P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Beoordelingscriteria aangepast, leeruitkomsten toegevoegd

## 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	P1A, P1N; P2A, P2N; P3A, P3N; P4A, P4N
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Onderwijs Online
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.</p> <p>Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.</p> <p><u>Waarde creëren 3:</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business development 3:</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p><u>Realiseren 3:</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Skills: aanpassingsvermogen, samenwerken, commercieel bewustzijn, communicatie, initiatief en leiderschap.</p>
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.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Advies/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Business development:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimalisatie/concept en/of verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	<p>Realiseren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O	PORT-O
Tentamentype	Schriftelijk	Schriftelijk
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 voor het onderzoek (PROD-O) na twee kansen krijgt de student een nieuwe onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen twee weken een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden bij een nieuw bedrijf.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.	N.v.t.

Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Er heeft een doorontwikkeling plaatsgevonden. Belangrijkste wijzigingen zijn de leeruitkomsten en de succescriteria waarmee zal worden beoordeeld. De inhoud van de 2 toetsen is ongeveer gelijk gebleven, de toetsvorm is van zowel het onderzoek als het portfolio aangepast naar het inleveren van een schriftelijk product. Het assessment is voor beide toetsen komen te vervallen. Ook wordt er nu in HUB-teams gewerkt en worden de schooldagen breder ingezet. Hier zullen o.a. experturen, masterclasses en workshops worden aangeboden. De opzet van de stage zal hierdoor beter aansluiten op het komende afstudeerjaar.
---	--

## Stage Buitenland Sales

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland Sales
Naam cursus lang Engelstalig	Internship Abroad Sales
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Buitenland Sales
Naam cursus kort Engelstalig	Internship Abroad Sales
Code cursus	STABUS04
Onderwijsperiode	P1A, P1N; P2A, P2N; P3A, P3N; P4A, P4N
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Onderwijs Online
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.</p> <p>Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.</p> <p><u>Waarde creëren 3:</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business development 3:</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p><u>Realiseren 3:</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Skills: aanpassingsvermogen, samenwerken, commercieel bewustzijn, communicatie, initiatief en leiderschap.</p>
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.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Advies/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Business development:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimalisatie/concept en/of verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	<p>Realiseren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O	PORT-O
Tentamentype	Schriftelijk	Schriftelijk
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 voor het onderzoek (PROD-O) na twee kansen krijgt de student een nieuwe onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen twee weken een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden bij een nieuw bedrijf.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Er heeft een doorontwikkeling plaatsgevonden. Belangrijkste wijzigingen zijn de leeruitkomsten en de succescriteria waarmee zal worden beoordeeld. De inhoud van de 2 toetsen is	



	<p>ongeveer gelijk gebleven, de toetsvorm is van zowel het onderzoek als het portfolio aangepast naar het inleveren van een schriftelijk product. Het assessment is voor beide toetsen komen te vervallen. Ook wordt er nu in HUB-teams gewerkt en worden de schooldagen breder ingezet. Hier zullen o.a. experturen, masterclasses en workshops worden aangeboden. De opzet van de stage zal hierdoor beter aansluiten op het komende afstudeerjaar.</p>
--	---

## 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	P1A, P1N; P2A, P2N; P3A, P3N; P4A, P4N
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Onderwijs Online
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.</p> <p>Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.</p> <p><u>Waarde creëren 3:</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business development 3:</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p><u>Realiseren 3:</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Skills: aanpassingsvermogen, samenwerken, commercieel bewustzijn, communicatie, initiatief en leiderschap.</p>
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.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Advies/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Business development:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimalisatie/concept en/of verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	<p>Realiseren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O	PORT-O
Tentamentype	Schriftelijk	Schriftelijk
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 voor het onderzoek (PROD-O) na twee kansen krijgt de student een nieuwe onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen twee weken een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden bij een nieuw bedrijf.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Er heeft een doorontwikkeling plaatsgevonden. Belangrijkste wijzigingen zijn de leeruitkomsten en de succescriteria waarmee zal worden beoordeeld. De inhoud van de 2 toetsen is	

	<p>ongeveer gelijk gebleven, de toetsvorm is van zowel het onderzoek als het portfolio aangepast naar het inleveren van een schriftelijk product. Het assessment is voor beide toetsen komen te vervallen. Ook wordt er nu in HUB-teams gewerkt en worden de schooldagen breder ingezet. Hier zullen o.a. experturen, masterclasses en workshops worden aangeboden. De opzet van de stage zal hierdoor beter aansluiten op het komende afstudeerjaar.</p>
--	---

## Stage Buitenland Marketing

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Stage Buitenland Marketing
Naam cursus lang Engelstalig	Internship Abroad Marketing
Naam cursus kort Nederlandstalig	Stage Buitenland Marketing
Naam cursus kort Engelstalig	Internship Abroad Marketing
Code cursus	STABUM04
Onderwijsperiode	P1A, P1N; P2A, P2N; P3A, P3N; P4A, P4N
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie Studiehandleiding op Onderwijs Online
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de propedeuse moeten zijn behaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Tevens doe je onderzoek met als doel het geven van advies aan de stage biedende organisatie.</p> <p>Tijdens de stage ontwikkel je je op een aantal commerciële skills.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koersbepalen 3:</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.</p> <p><u>Waarde creëren 3:</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business development 3:</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p><u>Realiseren 3:</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Skills: aanpassingsvermogen, samenwerken, commercieel bewustzijn, communicatie, initiatief en leiderschap.</p>
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.	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	<p>Koers bepalen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Advies/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Waarde creëren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p>Business development:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimalisatie/concept en/of verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	<p>Realiseren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-F	PORT-O
Tentamentype	Schriftelijk	Schriftelijk
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 voor het onderzoek (PROD-O) na twee kansen krijgt de student een nieuwe onderzoeksopdracht.	Bij een onvoldoende krijgt de student feedback, daarna volgt er binnen twee weken een herkansingsmoment. Bij een onvoldoende na twee kansen moet de stage opnieuw doorlopen worden bij een nieuw bedrijf.
Duur tentamen	N.v.t.	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Er heeft een doorontwikkeling plaatsgevonden. Belangrijkste wijzigingen zijn de leeruitkomsten en de succescriteria waarmee zal worden beoordeeld. De inhoud van de 2 toetsen is ongeveer gelijk gebleven, de toetsvorm is van zowel het onderzoek als het portfolio aangepast naar het inleveren van een schriftelijk product. Het assessment	

	is voor beide toetsen komen te vervallen. Ook wordt er nu in HUB-teams gewerkt en worden de schooldagen breder ingezet. Hier zullen o.a. experturen, masterclasses en workshops worden aangeboden. De opzet van de stage zal hierdoor beter aansluiten op het komende afstudeerjaar.
--	--

## 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	AFSGSA02
Onderwijsperiode	P1N; P1A en P2N; P2A of P3N; P3A en P4N; P4A.
Studiepunten	25 ECTS
Studielast in uren	700 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als er 180 EC zijn behaald. (60 EC uit de propedeuse en 120 EC uit de hoofdfase)
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>In het G-cluster ligt de focus op een bedrijfsoplossing van tactisch/strategisch niveau. Onderzoek speelt een belangrijke rol om zicht te krijgen op de veranderende omgeving, interne- en externe ontwikkelingen, impact van businessmodellen etc. Je maakt gebruik van diverse onderzoeksvormen die jij relevant vindt voor jouw onderzoeksthema. Gastsprekers, (docent-) experts en vertegenwoordigers uit het werkveld kunnen hier een rol in spelen.</p> <p>Naast wekelijkse HUB-meetings zijn er gedurende het semester enkele 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 je 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.</p>
Leeruitkomsten	<b>Koers bepalen 4:</b>



	<p>Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie of afdeling.</p> <p><b>Waarde creëren 4:</b> Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.</p>
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	n.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	n.v.t.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSGSA02 TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Koers bepalen 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><b>Waarde creëren 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2N; P2A / P4N; P4A.
Herkansing	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 bent

	gestart in semester 1. Zie voor de voorwaarden en de wijze van aanvragen de Studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Duur tentamen	N.v.t
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Het mondelinge assessment is komen te vervallen + 3 <sup>e</sup> toetsmoment toegevoegd bij de herkansing

## 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	AFSGMA02
Onderwijsperiode	P1N; P1A en P2N; P2A of P3N; P3A en P4N; P4A.
Studiepunten	25 ECTS
Studielast in uren	700 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als er 180 EC zijn behaald. (60 EC uit de propedeuse en 120 EC uit de hoofdfase)
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>In het G-cluster ligt de focus op een bedrijfsoplossing van tactisch/strategisch niveau. Onderzoek speelt een belangrijke rol om zicht te krijgen op de veranderende omgeving, interne- en externe ontwikkelingen, impact van businessmodellen etc. Je maakt gebruik van diverse onderzoeksvormen die jij relevant vindt voor jouw onderzoeksthema. Gastsprekers, (docent-) experts en vertegenwoordigers uit het werkveld kunnen hier een rol in spelen.</p> <p>Naast wekelijkse HUB-meetings zijn er gedurende het semester enkele masterclasses en bijeenkomsten die je op eigen initiatief kunt volgen om je verder te specialiseren in het gekozen thema.</p> <p>In de HUB-meetings en in peer-assessments evalueer en reflecteer je op de inhoud en op je eigen professionele handelen. Ook is er aandacht voor het opbouwen van je portfolio met producten. Je verantwoordt in een schriftelijk koppeldocument bij dit portfolio de koppeling tussen de</p>

	gemaakte producten enerzijds en de eindkwalificaties, leeruitkomsten en succescriteria anderzijds.
Eindkwalificaties en Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 4:</b> Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie of afdeling.</p> <p><b>Waarde creëren 4:</b> Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.</p>
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.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio G-MAR
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio G-MAR
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSGMA02 TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Koers bepalen 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><b>Waarde creëren 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Waardepropositie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	N.v.t.

Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2N; P2A / P4N; P4A.
Herkansing	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 OnderwijsOnline.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Het mondelinge assessment is komen te vervallen + 3 <sup>e</sup> toetsmoment toegevoegd bij de herkansing

## Business English Speaking Advanced

Algemene omschrijving OWE/Cursus	
Naam cursus lang Nederlandstalig	Business Speaking English 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	P1A en P3A; P1N en P3N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen Engels spreekvaardigheid in de propedeuse en het tweede jaar zijn met een voldoende afgerond
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 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	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.

Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondeling Business English Speaking Advanced
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondeling Business English Speaking Advanced
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Realiseren 1: Uitvoering van de werkzaamheden Proces/werkwijze</p> <p>Criteria Engels: *vloeiendheid *uitspraak/intonatie *grammatica *zakelijk idioom *samenhang</p>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP-F
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2N; P2A / P4N; P4A.
Herkansing	In overleg met docent
Duur tentamen	15 minuten (pitch is minimaal 5 minuten, daarnaast 3-4 minuten voor het beantwoorden van vragen)
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Business Games= verwijderd LUK Realiseren toegevoegd + beoordelingscriteria aangepast

## 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	AFSHSA02
Onderwijsperiode	P1N; P1A en P2N; P2A of P3N; P3A en P4N; P4A.
Studiepunten	25 ECTS
Studielast in uren	700 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als AFGSA02 met een voldoende is afgesloten en het afstudeervoorstel op tijd is goedgekeurd, evenals is voldaan aan de administratieve borging van het afstudeertraject.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Het H-cluster is een 4-daagse (32 uur) afstudeerstage op een commerciële afdeling (marketing of sales) van een (internationaal) bedrijf gedurende een periode van 21 weken. 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..</p> <p>Ongeveer 8 uur per week (1 dag) is er ruimte voor overleg met de afstudeerbegeleider(s), het HUB-team, uitwerking portfolio en/of andere opleiding gerelateerde activiteiten online of op de HAN.</p> <p>Voordat je start bij het afstudeerbedrijf maak je een afstudeervoorstel. In dit voorstel beschrijf je, op welke wijze jouw adviesmodel meerwaarde heeft voor het afstudeerbedrijf en haar strategie. Je geeft ook aan welke deelprojecten je binnen de beschikbare tijd zelfstandig gaat</p>



	uitvoeren. Het afstudeervoorstel moet inhoudelijk voldoende en ontvankelijk verklaard zijn door de afstudeerbegeleider(s) voordat je bij het afstudeerbedrijf daadwerkelijk kan beginnen.
Eindkwalificaties en Leeruitkomsten	<p><b>Business Development 4:</b> Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders.</p> <p><b>Realiseren 4:</b> 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.</p>
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.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio H-SAL
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio H-SAL
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSHSA02 TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Business Development 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> </ul> <p><b>Realiseren 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5

Tentamenmomenten	P2N; P2A / P4N; P4A.
Herkansing	Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken nadat het cijfer bekend is gemaakt.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Het mondelinge assessment is komen te vervallen. Toets is een PORT-O geworden ipv PORT-F

## 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	AFSHMA02
Onderwijsperiode	P1N; P1A en P2N; P2A of P3N; P3A en P4N; P4A.
Studiepunten	25 ECTS
Studielast in uren	700 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	Gestart mag worden als AFSGMA02 met een voldoende is afgesloten en het afstudeervoorstel op tijd is goedgekeurd, evenals is voldaan aan de administratieve borging van het afstudeertraject.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Het H-cluster is een 4-daagse (32 uur) afstudeerstage op een commerciële afdeling (marketing of sales) van een (internationaal) bedrijf gedurende een periode van 21 weken. 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.</p> <p>Ongeveer 8 uur per week (1 dag) is er ruimte voor overleg met de afstudeerbegeleider(s), het HUB-team, uitwerking portfolio en/of andere opleiding gerelateerde activiteiten online of op de HAN.</p> <p>Voordat je start bij het afstudeerbedrijf maak je een afstudeervoorstel. In dit voorstel beschrijf je, op welke wijze 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)</p>

	voordat de student bij het afstudeerbedrijf daadwerkelijk kan beginnen.
Eindkwalificaties en Leeruitkomsten	<p><b>Business Development 4:</b> Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders.</p> <p><b>Realiseren 4:</b> 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</p>
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.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio H-MAR
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio H-MAR
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	AFSHMA02 TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Business Development 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Stakeholders</li> </ul> <p><b>Realiseren 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	N.v.t.
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2N; P2A / P4N; P4A.

Herkansing	Indien binnen 21 weken geen voldoende is behaald, is er nog een herkansingsmogelijkheid binnen 2 weken nadat het cijfer bekend is gemaakt.
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Het mondelinge assessment is komen te vervallen. Toets is een PORT-O geworden ipv PORT-F

## 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 en P4A of P1N, P2N, P3N, P4N
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>De student stelt leerdoelen op die bijdragen aan zijn/haar ontwikkeling tot professional als commercieel econoom. De student bepaalt zelf middels welke invulling deze doelen bereikt worden. Een vereiste hierbij is dat deze invulling van voldoende complexiteit en zelfstandigheid is volgens het Zelcom model. De vraag die de student zichzelf stelt, is: waar wil ik mij verder in ontwikkelen? De student krijgt de mogelijkheid om zichzelf m.b.t. de opgestelde leerdoelen te ontwikkelen door deel te nemen aan één (1) onderwijs- of praktijkonderdeel. De Vrije Ruimte coördinatoren bepalen het aanbod binnen deze cursus.</p> <p>De volgende onderdelen worden binnen deze cursus onder voorbehoud aangeboden:</p> <p>Engels &gt; TOETS-02 (vink)</p> <p>Duits &gt; TOETS-03 (vink)</p> <p>Spaans op 0-niveau &gt; TOETS-04 (vink)</p> <p>Persoonlijk leiderschap &gt; TOETS-05 (vink)</p> <p>Lid GREEN OFFICE &gt; TOETS-06 (vink)</p> <p>Praktijkopdracht: &gt; TOETS-07 (vink)</p> <p>Eigen invulling &gt; TOETS-08 (vink)</p> <p>Elk bovenstaand onderwijs- en/of praktijk onderdeel bestaat uit 140 studiebelastingsuren (SBU). De student dient binnen deze cursus een tijdsinvestering van totaal 140 SBU's te realiseren.</p>

	In Osiris worden alle invullingen en het uiteindelijke portfolio met een V of NV geregistreerd. De student maakt zelfstandig een keuze m.b.t. tot de invulling VR en bespreekt de gemaakte keuze met zijn docent Vrije Ruimte. De docent vervult hierin de rol van coach en ondersteunt hiermee de student in zijn/haar leerproces. De ondersteunende en coachende rol van de docent is hier essentieel in de opbouw van zelfsturing.
Leeruitkomsten	<p>Minimaal één zelfgekozen leeruitkomst:</p> <p><b>Koers bepalen 4:</b> Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie of afdeling.</p> <p><b>Waarde creëren 4:</b> Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.</p> <p><b>Business Development 4:</b> Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders.</p> <p><b>Realiseren 4:</b> 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</p> <p>Keuze uit alle CE skills</p>
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 OnderwijsOnline.

Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Elective Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>TOTSTANDKOMING BEOORDELING</b></p> <p>Je wordt beoordeeld op:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de koppeling tussen minimaal één of meerdere succescriteria (van een leeruitkomst) en het bewijs.</li> <li>- de reflectie op de ontwikkeling van minimaal één zelfgekozen skill inclusief bewijs.</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio online/digitaal
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A of P1N, P2N, P3N, P4N (In overleg met beoordelaar)
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beoordelingscriteria aangepast, leeruitkomsten toegevoegd in cursusbeschrijving.</li> </ul>



### 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 ECTS
Studielast in uren	840 uur
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	De student heeft de propedeuse afgerond. De student heeft bij voorkeur de stage afgerond.
Algemene omschrijving	<p>Neuromarketing en klantbeleving staan centraal in de minor Neuromarketing in Customer Experience aan de HAN. Je leert om invloed uit te oefenen op het gedrag van klanten d.m.v. neuromarketing zodat ze gaan voor het product/dienst van je opdrachtgever.</p> <p>Daarvoor is het belangrijk dat je weet wie de klant is, hoe hij zich gedraagt en waar je opdrachtgever voor staat. Je doet niet alleen kennis op van neuromarketingtechnieken, je gaat er ook in de praktijk mee aan de slag door ze toe te passen en te testen. Zo kom jij uiteindelijk tot een passend advies voor je opdrachtgever.</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neuromarketing: technieken en meetinstrumenten</li> <li>• Merkidentiteit</li> <li>• Persona's</li> <li>• Klantreizen</li> <li>• Onderzoekstechnieken</li> <li>• Scrum werken</li> </ul>
Leeruitkomsten	<p><u>Koers bepalen:</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.</p>

	<p><u>Waarde creëren:</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business Development:</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p><u>Realiseren:</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p>		
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.		
Maximum /minimum aantal deelnemers	Maximaal 21deelnemers		
Compensatie-mogelijkheid	n.v.t.		
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	<keuze uit door HAN vastgestelde lijst met werkvormen of vrij in te vullen werkvormen> n.v.t.		
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.		
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.		
<b>Tentaminering</b>			
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
Beoordelingscriteria	<p>Kennisclip neuromarketing (individueel):</p> <p>Criteria: De student weet op begrijpelijke wijze één van de aangedragen beïnvloedingstechnieken uit te leggen De student laat voorbeelden zien van cases waarin de</p>	<p>Neuro-experiment (groep):</p> <p>Criteria: De student neemt deel aan het neuro-experiment De student doet onderzoek naar wensen en behoeften van de doelgroep en de locatie</p>	<p>Implementatie-advies (groep):</p> <p>Criteria implementatieplan: De student werkt volgens de PDCA-cyclus en start met een testplan De student onderbouwt het implementatieplan met onderzoeksresultaten (desk- en fieldresearch)</p>

	beïnvloedingstechniek van toepassing is De student levert twee kennisclips in die aan bovenstaande criteria voldoen	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 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.  Criteria presentatie: 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-O	PRES-F	PROD-O
Tentamentype	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Weging deeltentamen	20%	20%	60%
Minimaal oordeel	5.5	5.5	5.5
Tentamenmomenten	Aanvangsblok P1N -> tentamenmoment P1N; herkansing P2N En - Aanvangsblok P3N -> tentamenmoment P3N; herkansing P4N	Aanvangsblok P1N -> tentamenmoment P1N; herkansing P2N En - Aanvangsblok P3N -> tentamenmoment P3N; herkansing P4N	Aanvangsblok P1N -> tentamenmoment P1N; herkansing P2N En - Aanvangsblok P3N -> tentamenmoment P3N; herkansing P4N
Herkansing	Herkansingsmoment in overleg met de docent	Herkansingsmoment in overleg met de docent	Herkansingsmoment in overleg met de docent
Duur tentamen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Implementatieplan heet nu Implementatie-advies, inhoud ongewijzigd. Maximum aantal deelnemers was 27 wordt 21.		

## 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 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	OSIRIS: 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 aanwezigheidsverplichting. Dit geldt voor workshops en werk- 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 toepassen van deze tools in de praktijk. Deze minor is geschikt voor de student die gefascineerd is door de mogelijkheden van digital marketingtools en data in relatie tot onlineklantgedrag. Momenteel is er beperkt aanbod in dit domein, terwijl er veel vraag is vanuit studenten en werkveld.
Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 3:</b> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor de online marketing activiteiten voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen, waarbij je ook rekening houdt met de aard van de organisatie.</p> <p><b>Waarde creëren 3:</b> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie, zodanig dat de online activiteiten van de organisatie verder geoptimaliseerd worden. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><b>Business Development 3:</b> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel of rekent de financiële consequenties zorgvuldig door.</p>

	<b>Realiseren 3:</b> Je voert onder begeleiding in kleine groepen online optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.		
Deelnameplicht onderwijs	Hoorcolleges 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 OnderwijsOnline.		
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.		
<b>Tentaminering</b>			
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Adviesrapport	Pitch & verdediging	Google Certificering
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Advisory report	Pitch & defense	Google Certificates
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Beoordelingscriteria	<p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• heeft kennis van en inzicht in wat conversie optimalisatie inhoudt en kan dit praktisch inzetten voor een opdrachtgever.</li> <li>• heeft kennis van en inzicht in digital</li> </ul>	<p>De student</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pitcht op een overtuigende manier aan de opdrachtgever hoe de conversie kan worden geoptimaliseerd</li> <li>• Hierbij worden de financiële aspecten op een correcte manier uitgelegd en verantwoord.</li> <li>• Hierbij worden verschillende aspecten visueel gemaakt (customer journey)</li> <li>• Werkt de verschillende aspecten van digital marketing op een correcte</li> </ul>	<p>De student behaalt de vereiste Google certificaten (zie Onderwijs Online).</p>

	<p>analytics, web psychologie en nieuwe technieken in het kader van digitale optimalisatie en kan dit inzetten voor een opdrachtgever.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• heeft kennis van en inzicht in de ontwikkelingen op het gebied van de digital analytics en kan deze ontwikkelingen inzetten voor een opdrachtgever</li> <li>• 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.</li> </ul>	manier uit en verantwoordt deze.	
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O	KENN-M	PART-F
Tentamentype	Adviesrapport	Mondeling	Individuele certificering
Weging deeltentamen	70%	30%	voorwaarde
Minimaal oordeel	5.5	5.5	V
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	45 minuten
Toegestane hulpmiddelen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	n.v.t.		

## 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	EVENE40
Onderwijsperiode	P1N + P2N of P3N + P4N
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	De student heeft de propedeuse afgerond. De student heeft bij voorkeur de stage afgerond.
Algemene omschrijving	<p>Je gaat voor deze minor in een projectgroep een evenement organiseren voor een externe opdrachtgever.</p> <p>Binnen deze minor vallen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• concept &amp; beleving</li> <li>• communicatie</li> <li>• eventgame</li> <li>• financieel</li> <li>• hamerslag</li> <li>• kick off</li> <li>• projectmanagement &amp; logistiek</li> <li>• projecturen</li> <li>• recht</li> <li>• sponsormanagement</li> <li>• Vrijwilligersmanagement</li> </ul> <p>Gastcolleges en workshops</p> <p>Je 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.</p> <p>Je creëert op basis van de strategische doelstelling een event concept op basis van onderzoek, gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waardepropositie in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders.</p> <p>Je organiseert een live event om aan de behoeften van de opdrachtgever tegemoet te komen vanuit de setting van een projectgroep die zich opstelt als ware dit een echt eventbureau. Het eventbureau draagt een eigen naam, een passend logo en de projectleden hebben elk een eigen taak en</p>

	<p>verantwoordelijkheid waarvan uit wordt samengewerkt om het gezamenlijke doel te bereiken. Een passend verdienmodel wordt gerealiseerd door de strategische doelstelling van het event.</p> <p>Je realiseert vanuit het ontwikkelde eventconcept een live event voor een opdrachtgever, waarin optimalisatie van de beleving centraal staat voor een specifiek omschreven doelgroep en waarin sponsors en overige stakeholders een plek hebben.</p>
Leeruitkomsten	<p><u>Koers bepalen 3</u> Je geeft zelfstandig aanbevelingen voor een commerciële richting voor de toekomst, die leiden tot potentieel concurrentievoordeel. Je baseert je aanbevelingen op de analyse van trends en ontwikkelingen.</p> <p><u>Waarde creëren 3</u> Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p><u>Business Development 3</u> Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p><u>Realiseren 3</u> Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</p> <p>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.</p>
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	Twee klassen (max. 48 studenten in totaal)
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.



Tentaminering			
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Schriftelijk assessment	Eventgame	Mondeling assessment
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Written assessment	Event Game	Oral assessment
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02	TOETS-03
Beoordelingscriteria	<u>Business Development</u> De student: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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;</li> <li>• heeft inzicht in de invloed van evenementen op de maatschappij;</li> <li>• heeft kennis van en inzicht in de ontwikkelingen op het gebied van de belevingseconomie (imagineering);</li> <li>• heeft kennis van en inzicht in wat projectmanagement inhoudt;</li> <li>• heeft kennis van en inzicht in wat sponsormanagement inhoudt en welke plaats het inneemt in een organisatie;</li> <li>• heeft kennis van en inzicht in communicatie, financiële, juridische en logistieke aspecten van evenementen.</li> </ul>	<u>Realiseren</u> 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 <ul style="list-style-type: none"> <li>• ontwikkelt het concept binnen een beperkte tijd;</li> <li>• sluit het concept aan op de wensen en behoeften van de opdrachtgever;</li> <li>• geeft een onderbouwd advies;</li> <li>• werkt de financiële aspecten op een correcte manier uit en verantwoordt deze;</li> <li>• werkt de communicatie op een correcte manier uit en verantwoordt deze;</li> <li>• presenteert op een overtuigende wijze aan de opdrachtgever</li> </ul>	<u>Koers bepalen</u> De student kan i.s.m. de opdrachtgever een strategische doelstelling en aanbevelingen formuleren voor het te organiseren event. Hierbij is potentieel concurrentievoordeel van belang. Aanbevelingen worden gebaseerd op de analyse van trends en ontwikkelingen.  <u>Waarde creëren</u> De student creëert op basis van de strategische doelstelling een event concept op basis van onderzoek, gericht op een specifiek omschreven doelgroep en waardepropositie in nauwe samenwerking met de opdrachtgever en overige stakeholders.  <u>Realiseren</u> 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

			<p>stakeholders een plek hebben.</p> <p><u>Business Development</u></p> <p>De student organiseert een live event om aan de behoeften van de opdrachtgever tegemoet te komen vanuit de setting van een projectgroep die zich opstelt als ware dit een echt eventbureau. Het eventbureau draagt een eigen naam, een passend logo en de projectleden hebben elk een eigen taak en verantwoordelijkheid waarvan uit wordt samengewerkt om het gezamenlijke doel te bereiken. Een passend verdienmodel wordt gerealiseerd door de strategische doelstelling van het event.</p>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	KENN-O	PRES-F	GESP-F
Tentamentype	Schriftelijk Assessment via Ans	Rapport en presentatie	Projectplan Individuele eindreflectie, groepsevaluatie, assessment individueel
Weging deeltentamen	30%	10%	60%
Minimaal oordeel	5,5	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1N of P3N	P2N of P4N	P2N of P4N
Herkansing	P1N of P3N	P2N of P4N	P2N of P4N
Duur tentamen	120 minuten	8 uur (van 9.00 tot 17.00 uur)	180 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Tentamenduur aangepast: TOETS-01 -> 120 minuten; TOETS-02 -> 8 uur (van 9.00 tot 17.00 uur); TOETS-03 -> 180 min.		

## 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	SAKEAC01
Onderwijsperiode	Startperiode P1A (onderwijsperiode P1A + P2A) Startperiode P3A (onderwijsperiode P3A + P4A)
Studiepunten	30 ECTS
Studielaast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stage gevolgd;</li> <li>• Aantoonbare affiniteit met sales d.m.v. een motivatiebrief;</li> <li>• Een intakegesprek kan deel uitmaken van de aanmeldingsprocedure voor de minor.</li> </ul>
Algemene omschrijving	<p>Deze minor is bedoeld voor studenten die geïnteresseerd zijn in het sales vak, 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 sales functie. De overige twee dagen volgt de student een intensief trainingsprogramma.</p> <p>De minor kent drie aandachtsgebieden:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verkoopvaardigheden Behoeftte achterhalen, argumentatie, onderhandelingstechnieken, gespreksstructuur, omgaan met tegenwerpingen.</li> <li>2. Kennis Ondersteunende kenniscomponenten, waarbij de theorie achter de vaardigheden wordt behandeld en uitgediept en de aansluiting met actualiteiten wordt gezocht. Ook gaat de student op zoek naar de laatste stand van zaken in de (populair) wetenschappelijke sales literatuur en presenteert deze in een Masterclass-event aan bedrijven en relaties</li> <li>3. Persoonlijke ontwikkeling Coaching, non-verbale communicatie, zelfkennis &amp; persoonlijkheid, maar ook zakelijke etiquette en omgaan met culturele verschillen en Neuro Linguistisch Programmeren (NLP)</li> </ol>
Leeruitkomsten	<p>Waarde creëren 3: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</p> <p>Business development 3:</p>

	<p>Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</p> <p>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.</p> <p>Skills: Samenwerken, initiatief nemen, aanpassingsvermogen, persoonlijk leiderschap, commercieel bewustzijn, verantwoordelijkheidsbesef, probleemoplossend vermogen, doorzettingsvermogen, nieuwsgierigheid, communicatie.</p>	
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	N.v.t.	
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	N.v.t.	
Verplichte literatuur/ beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
Verplichte software/ verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	
<b>Tentaminering</b>		
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Inleveropdracht Essay	Inleveropdracht Way of selling
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Essay	Assignment Way of Selling
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01	TOETS-02
Beoordelingscriteria	De student heeft de behandelde theoretische inzichten herkenbaar toegepast in zijn actuele werkomgeving en heeft op basis daarvan concrete en toepasbare adviezen ter verbetering geformuleerd.	De student heeft een eigen visie op het salesvak geformuleerd waarbij hij de behandelde theoretische inzichten herkenbaar toepast in de praktijk.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PROD-O	PROD-O
Tentamentype	Schriftelijke opdracht	Schriftelijke opdracht
Weging deeltentamen	17%	17%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1A en P3A	P2A en P4A

Herkansing	P1A en P3A 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.	P2A en P4A 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.
Duur tentamen	n.v.t.	n.v.t.
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondeling assessment vraagtechnieken en argumenteren	Mondeling assessment Onderhandelen
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Assessment Needs identification	Negotiation assessment
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-03	TOETS-04
Beoordelingscriteria	De student: - herkent de fasen in een verkoopgesprek en kan ze toepassen; - kan juiste vraagtechniek toepassen om klantbehoeften in kaart te brengen; - kan de juiste vragen stellen om zo een vooraf gesteld doel te bereiken; - heeft inzicht in argumentatie techniek en past deze op de juiste wijze toe.	De student: - weet de behoeften van de klant te identificeren en hierop te anticiperen tijdens de onderhandeling; - past tijdens het gesprek verschillende onderhandelingstechnieken toe met het oog op een win-win- situatie; - weet op correcte wijze een volledige complete bevestiging van het gespreksresultaat schriftelijk weer te geven.
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP-O	GESP-O
Tentamentype	Mondeling assessment	Mondeling assessment
Weging deeltentamen	17%	17%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P1A en P3A	P2A en P4A
Herkansing	P1A en P3A  Voor studenten die in september starten met de	P2A en P4A  Voor studenten die in september starten met de minor, geldt: bij

	minor, geldt: bij maximaal 2 deeltoltsen 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.	maximaal 2 deeltoltsen 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
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Mondelinge presentatie WR4U	Schriftelijke opdracht Personal Brand Statement
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Presentation WR4U	Written assignment Personal Brand Statement
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-05	TOETS-06
Beoordelingscriteria	<p><b>Structuur/ opbouw van de presentatie</b> De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de presentatie in een logische volgorde op te bouwen.</li> <li>- de presentatie te starten met een heldere inleiding.</li> <li>- de presentatie te eindigen met een heldere en juiste conclusie.</li> <li>- de presentatie op een correcte wijze af te sluiten.</li> <li>- de aandacht van de toehoorders te krijgen door middel van storytelling en de aandacht vast te houden.</li> </ul> <p><b>Toepassing en inhoudelijke diepgang</b> De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- door middel van de presentatie en beantwoording van de vragen te laten zien dat hij boven de stof staat.</li> <li>- verbaal aan te tonen dat hij inhoudelijke kennis van zaken heeft.</li> </ul> <p><b>Overtuigingskracht/ kwaliteit van argumentatie</b> De student is in staat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- een heldere onderbouwing van zijn verhaal te geven.</li> <li>- voldoende geldige argumenten aan te dragen.</li> <li>- concreet antwoord te geven op gestelde vragen.</li> </ul>	De student analyseert aan de hand van de aangeboden LIFO-methodiek, NLP, Ethiek en Etiquette en creatieve technieken zijn eigen handelen, geeft vorm aan zijn eigen professionele ontwikkeling en reflecteert op de voortgang in deze ontwikkeling.

	- met zijn presentatie te overtuigen.	
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PRES-F	PROD-O
Tentamentype	Presentatie	Schriftelijke opdracht
Weging deeltentamen	16%	16%
Minimaal oordeel	5,5	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A	P2A en P4A
Herkansing	P2A en P4A  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.	P2A en P4A  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.
Duur tentamen	1 klokuur	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	<p>Ingangseis is aangepast van stage afgerond naar stage met succes gelopen.</p> <p>De inleveropdracht Essay/Lemma is enkel inleveropdracht Essay geworden.</p> <p>Het eerste beoordelingscriterium van onderhandelen is anders beschreven, maar inhoudelijk hetzelfde.</p> <p>Het WR4U-event is van 1,5 klokuur naar 1 klokuur gegaan.</p> <p>Overal toevoeging van de Engelse benaming voor de toetsen.</p> <p>Toetsvormen van de assessments (TOETS-03 en TOETS-04) zijn aangepast van KENN-M naar GESP-O. De schriftelijke opdrachten zijn aangepast van GESP-F naar GESP-O. Inhoudelijk veranderen de toetsen niet, maar deze codes zijn meer passend bij de toetsen.</p>	

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](http://www.minoren-han.nl).

## 9.4 Afstudeerrichting Innovation

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

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

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

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

### 9.4.1. Samenstelling propedeutische fase (voltijd) – Innovation

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

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

#### *Koers bepalen*

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

#### *Waarde creëren*

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

#### *Business Development*

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

#### *Realiseren*

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

Jaar 1			
Cluster A		Cluster B	
Project 1 Toekomst, Trends & Innovatie	10 ECTS	Project 3 Prototype, Test & Improve	10 ECTS
Project 2	10 ECTS	Project 4	10 ECTS



Meervoudige waardecreatie		Implementeren en Realiseren	
<i>Doorlopend over het jaar:</i>			
Fundament			5 ECTS
Engels			5 ECTS
Nederlands			5 ECTS
Vrije ruimte			5 ECTS

#### 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 ECTS	Business Concept Validation	15 ECTS
Value Proposition	15 ECTS	Implementation&Iteration	15 ECTS

Jaar 3	
<b>E-cluster</b>	<b>F-cluster</b>
Stage (30 ECTS)	Minor (30 ECTS)

Jaar 4	
<b>G/H-cluster</b>	
Business Communication English Advanced	5 ECTS
G-cluster: Innovatie Expertise	25 ECTS
H-cluster: Innovatie Implementatie	30 ECTS

### 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	P1A, P2A, P3A, P4A (doorlopend)
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>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, B2 &amp; C1 middels de tool Hogeschooltaal. B2-niveau is een vereiste aan het eind van het jaar.</p> <p>Engelse spreek- en schrijfvaardigheid heb je nodig binnen een of meerdere projecten van de propedeuse</p> <p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development of Realisatie
Deelnameplicht onderwijs	Geen
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	Geen
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Werkvormen: Deep Dives (werkcolleges)

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
Beoordelingscriteria	<p>De student werkt gedurende deze module aan ten minste één van de onderstaande leeruitkomsten:</p> <p><b>Koers bepalen</b> Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p><b>Waarde creëren</b> Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p><b>Business Development</b> Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie versterkt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p><b>Realiseren</b> Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p>De Innovator-skills die gedurende deze cursus mogelijk (in)direct benodigd zijn en o.a ontwikkeld kunnen worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De student spreekt Engels op B2 niveau in een zakelijke context;</li> <li>• Op B2 niveau beheerst student de grammatica en uitspraak, brengt structuur aan en kan omschrijvingen geven;</li> <li>• Daarnaast kan de student ook vertalen vanuit Nederlands naar Engels en vice versa op B2 niveau;</li> <li>• Je toont je schriftelijke en verbale vaardigheden in voldoende en verschillende commerciële contexten aan.</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A (P1 t/m P4)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	B-2 niveau als vereist niveau aan het eind van jaar 1.

## 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	P1A, P4A
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>Deze cursus is zowel de opstart naar- als de afsluiting van het commerciële fundament waar je gedurende de propedeuse aan werkt.</p> <p>Opstartproject (Project Nul) 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 een creatieve deeloplossing voor een maatschappelijk vraagstuk naar keuze.</p> <p>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&amp;Business, Communicatie, Commerciële Economie (MS en I) en Ondernemerschap en Retail Management aan een Brede Welvaart project. Doel is om in de samenwerking elkaars expertise en perspectief te leren kennen en deze te benutten bij het verkennen van het onderwerp. Hiermee krijgen de studenten breder begrip van het thema Brede Welvaart.</p> <p>Fundament CE is zowel de opstart naar- als de afsluiting van het commerciële fundament waar je gedurende de propedeuse aan werkt.</p>
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development & Realisatie
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 OnderwijsOnline.	
Verplichte software / verplicht materiaal	Software platform 'Bouwstenen'	
<b>Tentaminering</b>		
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
Beoordelingscriteria	Business development: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Verdienmodel</li> <li>• Proces werkwijze</li> </ul> Realiseren: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>	Beoordelingscriteria Project Brede Welvaart ABC: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Samenwerken met andere disciplines</li> <li>• Kunnen verplaatsen in anderen</li> <li>• Elkaars kwaliteiten benutten</li> <li>• Bijdragen aan het groepsproduct</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O	PRES-F
Tentamentype	Portfolio	Presentatie fysiek
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.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Proeve van bekwaamheid is geworden Project Brede Welvaart ABC. Opgenomen/toegevoegd als deoltoets.	

## 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	P1A, P2A, P3A, P4A
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>In deze module lever je gedurende het jaar bewijs aan voor jouw beheersing van de Nederlandse taal. Enerzijds laat je zien dat je de Nederlandse spreek- en schrijfvaardigheid in de juiste (business)contexten toe kunt passen, anderzijds werk je doorlopend aan de niveaus 3F en 4F middels de tool Hogeschooltaal.</p> <p>Nederlandse spreek- en schrijfvaardigheid heb je nodig binnen alle projecten van de propedeuse.</p> <p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development & Realisatie
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]	Nederlands
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Dutch
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	De student werkt gedurende deze module aan ten minste één van de onderstaande leeruitkomsten:

	<p>Koers bepalen: Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>De Innovator-skills die gedurende deze cursus (in)direct benodigd zijn en o.a ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> <li>• Je kunt schrijven op 3F en/of 4F niveau waarbij je een passende vorm/lay-out + inhoud + stijl &amp; spelling + opbouw &amp; structuur +formulering in acht neemt;</li> <li>• Je kunt je verbaal uitdrukken op 3F en/of 4F niveau, waarbij je een passende gesprekstechniek + presentatievorm + verbale uitdrukking in acht neemt;</li> <li>• Je toont je schriftelijke- en verbale vaardigheden in voldoende en verschillende commerciële contexten aan.</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A (P1 t/m P4)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	



## 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	VRIJRA01
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A
Studiepunten	5 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>De student zet binnen deze module zelfstandig koers uit m.b.t. zijn eigen leerproces door de Innovator-skills verder te ontwikkelen waarover een afgestudeerd commercieel professional behoort te beschikken. De vraag 'waar wil ik mijzelf in ontwikkelen?' is hierin leidend.</p> <p>De student heeft de keuze om modules te volgen die jaarlijks worden aangeboden door de vrije ruimte-coördinatoren binnen de module VR2JR van CE.</p> <p>Daarnaast heeft de student ook de keuze om modules naar eigen keuze te volgen wanneer hij/zij kan onderbouwen dat er daarmee gewerkt wordt aan de Innovator-skills.</p> <p>In deze module werken studenten o.a. aan dezelfde skills die ze nodig hebben binnen andere cursussen van de propedeuse.</p> <p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p> <p><i>Optioneel:</i> leeractiviteiten en/of werkvormen die aangeboden worden afhankelijk van de gekozen module.</p>
Leeruitkomsten	Koers bepalen, Waardecreatie, Business Development en/of Realisatie
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.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Vrije Ruimte Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Elective Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>De student werkt aan de leeruitkomst Koers Bepalen: Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>De Innovator-skills die gedurende deze cursus (in)direct benodigd zijn en o.a ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul> <p>Tentaminering: De student toont op geheel eigen wijze, na succesvolle afronding van twee onderwijs- en/of praktijk onderdelen, aan in hoeverre de gekozen onderdelen daadwerkelijk hebben bijgedragen aan het leerproces en de ontwikkeling van de skills van de student. De student mag ook eigen onderwijs- en praktijkonderdelen inbrengen mits deze vooraf worden goedgekeurd door een docent. De studentcoach beoordeelt deze mondelinge verdediging op:</p> <p>Ontvankelijkheidscriteria De randvoorwaarden voor deelname aan het assessment zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voldoende afronding invullingen (V/NV)</li> <li>• Logboek+urenregistratie (2x 70 uren)</li> <li>• Minimaal 1 bewijsstuk per ontwikkelde skill</li> </ul> <p>VRJR1 &gt; Onderwijs onderdelen: -&gt; (V/NV)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Business &amp; Taal Duits 3 &gt; TOETS-02</li> <li>• Business &amp; Taal Duits 4 &gt; TOETS-03</li> <li>• Business &amp; Taal Spaans 3 &gt; TOETS-04</li> <li>• Business &amp; Taal Spaans 4 &gt; TOETS-05</li> </ul>

	<p>VRJR1 Praktijk onderdelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zeker presenteren &gt; TOETS-06</li> <li>• Timemanagement &gt; TOETS-07</li> <li>• Praktijkopdracht 1 &gt; TOETS-08</li> <li>• Praktijkopdracht 2 &gt; TOETS-09</li> <li>• International Sales Week (ISW) &gt; TOETS-10</li> <li>• Onderzoeksopdracht Nijmegen &gt; TOETS-11</li> <li>• Onderzoeksopdracht Arnhem &gt; TOETS-12</li> <li>• HAN Green Office 1 &gt; TOETS-13</li> <li>• HAN Green Office 2 &gt; TOETS-14</li> <li>• CE_Innovation &gt; TOETS-15</li> <li>• Eigen invulling 1 &gt; TOETS-16</li> <li>• Eigen invulling 2 &gt; TOETS-17</li> </ul> <p>Beoordelingscriteria</p> <p>Onderbouwing:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bronnen worden aangehaald ter validatie van urenverantwoording</li> <li>• De student toont voldoende redeneervermogen</li> <li>• De student heeft opgedane inzichten vanuit de gekozen onderdelen adequaat verbonden aan zijn gekozen skills en zijn leerproces</li> <li>• De student reflecteert op het ontwikkelingsproces en verwoordt met inzicht welke zaken hij/zij de volgende keer hetzelfde/anders zou doen.</li> </ul> <p>Communicatie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De wijze van communicatie binnen het mondeling is begrijpelijk en professioneel.</li> <li>• De student verdedigt de gemaakte keuzes in zijn leerproces op een professionele wijze.</li> </ul> <p>Eindbeoordeling: V/NV in Osiris bij aantoonbaar voldaan aan ontvankelijkheidscriteria.</p>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	V
Tentamenmomenten	P1A, P2A, P3A, P4A (In overleg met beoordelaar)
Herkansing	P1A, P2A, P3A, P4A (In overleg met de beoordelaar)
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op OnderwijsOnline.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	V/NV ipv cijfer en Portfolio toets ipv Assessment

## Project 1: 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	TOETRI01
Onderwijsperiode	P1A
Studiepunten	10 ECTS
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>In dit project ga je onderzoek doen naar de projectopdrachtgever en de toekomst waar deze organisatie zich op moet voorbereiden. Dit toekomstbeeld maak je op basis van onderzoek (desk- en fieldresearch). Op basis van de inzichten creëer een innovatief concept waarmee de organisatie in de toekomst de markt op kan.</p> <p>De kennis en vaardigheden die je in dit project verwerft, heb je nodig in project 2 t/m 4 van de propedeuse.</p>
Leeruitkomsten	Koers bepalen
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 1
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 1
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01

<p>Beoordelingscriteria</p>	<p>Leeruitkomst: Koers bepalen</p> <p>Op basis van betrouwbare bronnen formuleer je, onder sturende begeleiding, relevante trends en ontwikkelingen. Je begrijpt welke keuzes een bedrijf, met betrekking tot een te kiezen koers, kan maken.</p> <p>Beoordelingscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart. (Vraagstuk uitwerken incl. relevante trends en ontwikkelingen);</li> <li>• Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken). (Keuzes mbt innovatieve visie (de te bepalen koers ) toelichten en onderbouwen);</li> <li>• Je betreft de juiste stakeholders. (Relevantie van stakeholders voor het vraagstuk aantonen);</li> <li>• Je doorloopt de juiste processen. (Obv onderzoek ontwikkelingen formuleren en strategische keuzen maken en begrijpen);</li> <li>• Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen. (Bronverwijzing volgens APA, je onderbouwt waarom je bronnen relevant zijn. Je geeft aan hoe je inzichten en keuzes logisch volgen uit je onderzoek.);</li> <li>• Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze. (Je portfolio is helder en duidelijk gemaakt en vormgegeven. De ontvanger/beoordelaar kan helder herleiden hoe de ontwikkeling van je visie en strategie totstandgekomen is;</li> <li>• Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project. (Beschrijf welke theorieën, modellen of andere kennis over visie, strategie je tijdens het project hebt gevonden. Beschrijf hoe je die kennis over het onderwerp Visie en Strategie hebt gebruikt in het project);</li> <li>• Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming). (Beschrijf hoe je op basis van je onderzoek tot je keuzes mbt je visie en strategie bent gekomen. Hoe heb je dat aangepakt? Hoe wist je dat je genoeg informatie hebt verzameld om tot een oordeel/advies te komen);</li> <li>• Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovator skills op effectieve wijze hebt ingezet. (Welke kwaliteiten heb je ingezet om samen met je groep en andere betrokkenen tot een goede visie/strategie te komen. Welke kwaliteiten heb je hiervoor (verder) ontwikkeld? Geef aan waaruit dat blijkt).</li> </ul> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> </ul>
-----------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P1A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen na beoordelingsfeedback
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	

## Project 2: 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	MEERWA01
Onderwijsperiode	P2A
Studiepunten	10 ECTS
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>In dit project ga je analyseren waar je duurzame waarde kunt creëren door innovatie. Centraal in dit project staan de duurzame ontwikkelingsdoelen die zijn afgesproken door de landen die zijn aangesloten bij de Verenigde Naties (VN). Deze worden ook wel de Sustainable Development Goals genoemd.</p> <p>De kennis en vaardigheden die je in dit project verwerft, heb je nodig in project 3 en 4 van de propedeuse.</p>
Leeruitkomsten	Waarde creëren
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 2
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 2

Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>Leeruitkomst: Waarde creëren</p> <p>Binnen een eenvoudige commerciële context onderzoek je de behoeften van stakeholders om tot waardevolle voorstellen te komen waarmee je aan de (geanalyseerde) vraag tegemoetkomt.</p> <p>Beoordelingscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart. (Geanalyseerde vraag uitwerken: je werkt het vraagstuk uit door het probleem en de vraag achter de vraag te onderzoeken);</li> <li>• Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken). (Je licht je oplossing mbt meervoudige waarde toe en onderbouwt hoe je tot deze keuzes bent gekomen. Je komt met waardevolle voorstellen die passend zijn voor het vraagstuk en de stakeholders);</li> <li>• Je betreft de juiste stakeholders. (Je onderzoekt en bepaalt welke stakeholders bij het waardevraagstuk betrokken zijn en geeft aan waarom ze belangrijk zijn);</li> <li>• Je doorloopt de juiste processen. (Je doet onderzoek, trekt conclusies, komt tot inzicht, maakt een onderbouwde keuze hoe je tot je meervoudige waardepropositie bent gekomen en laat zien dat je materie begrijpt);</li> <li>• Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen. (Bronverwijzing volgens APA, je onderbouwt waarom je bronnen relevant zijn. Je geeft aan hoe je inzichten en keuzes logisch volgen uit je onderzoek naar de drivers voor meervoudige waardecreatie);</li> <li>• Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze. (Je portfolio is helder en duidelijk gemaakt en vormgegeven. De ontvanger/beoordelaar kan helder herleiden hoe de ontwikkeling van je meervoudige waardepropositie tot stand gekomen is);</li> <li>• Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project. (Beschrijf welke theorieën, modellen of andere kennis over meervoudige waardecreatie je tijdens het project hebt gevonden. Beschrijf hoe je die kennis over het onderwerp meervoudige waardecreatie hebt gebruikt in het project);</li> <li>• Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming). (Beschrijf hoe je op basis van je onderzoek tot je keuzes mbt je meervoudige waardepropositie bent gekomen. Hoe heb je dat aangepakt? Hoe wist je dat je genoeg informatie hebt verzameld om tot een propositie te komen);</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovator skills op effectieve wijze hebt ingezet. (Welke kwaliteiten heb je ingezet om samen met je groep en andere betrokkenen tot een goede waardepropositie te komen. Welke kwaliteiten heb je hiervoor (verder) ontwikkeld? Geef aan waaruit dat blijkt (bv: feedback hierover van anderen, tests, eigen waarnemingen etc.)</li> </ul> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen nar beoordelingsfeedback
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	

## Project 3: 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	PROTEI01
Onderwijsperiode	P3A
Studiepunten	10 ECTS
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
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.
Leeruitkomsten	Business Development
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	<i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken. <i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software / Onderzoekstool "Bouwstenen"
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 3
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 3
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS01

<p>Beoordelingscriteria</p>	<p>Leeruitkomst: Business Development</p> <p>Je past een product / dienst / proces aan, opdat je de duurzame relatie tussen afnemer en organisatie verstevigt. Je beargumenteert welk verdienmodel daarbij passend is.</p> <p>Beoordelingscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart. (Je onderzoekt wat nodig is om product/dienst/proces aan te passen en tot een businessmodel te komen);</li> <li>• Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken). (Je komt met oplossingen die de relatie tussen afnemer en organisatie verstevigen en tot een passend verdienmodel leiden);</li> <li>• Je betreft de juiste stakeholders. (Je gaat op zoek naar relevante stakeholders rondom afnemers en organisatie, brengt ze in kaart en betreft ze aantoonbaar bij de totstandkoming van je businessmodel);</li> <li>• Je doorloopt de juiste processen. (Je doet onderzoek, trekt conclusies, komt tot inzicht, maakt een onderbouwde keuze hoe je tot een passend businessmodel bent gekomen en laat zien dat je materie begrijpt);</li> <li>• Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen. (Bronverwijzing volgens APA, je onderbouwt waarom je bronnen relevant zijn. Je geeft aan hoe je inzichten en keuzes logisch volgen uit je onderzoek naar de formulering van een passend businessmodel);</li> <li>• Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze. (Je portfolio is helder en duidelijk gemaakt en vormgegeven. De ontvanger/beoordelaar kan helder herleiden hoe de ontwikkeling van je businessmodel tot stand gekomen is);</li> <li>• Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project. (Beschrijf welke theorieën, modellen of andere kennis over businessdevelopment en businessmodellen je tijdens het project hebt gevonden. Beschrijf hoe je die kennis over het onderwerp hebt gebruikt in het project);</li> <li>• Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming). (Beschrijf hoe je op basis van je onderzoek tot je keuzes mbt business development en businessmodellen bent gekomen. Hoe heb je dat aangepakt? Hoe wist je dat je genoeg informatie hebt verzameld om tot een passend businessmodel te komen);</li> <li>• Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovatorskills op effectieve wijze hebt ingezet. (Welke kwaliteiten heb je ingezet om samen met je groep en andere betrokkenen tot goede businessmodellen te komen. Welke kwaliteiten heb je hiervoor (verder) ontwikkeld? Geef aan waaruit dat blijkt (bv: feedback hierover van anderen, tests, eigen waarnemingen etc.).</li> </ul>
-----------------------------	---

	<p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P3A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen na beoordelingsfeedback
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	

## Project 4: 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	IMPLRE01
Onderwijsperiode	P4A
Studiepunten	10 ECTS
Studielast in uren	280
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	N.v.t.
Algemene omschrijving	<p>In dit project ga je in samenwerking met je opdrachtgever een businessconcept vermarkten. Je maakt hiervoor gebruik van de nodige salesvaardigheden om klanten in de (test)markt te overtuigen van het concept van de opdrachtgever.</p> <p>Samen met de kennis die je in project 1 t/m 3 hebt verworven, waarin je de overige stappen uit een innovatieproces doorloopt, bereid dit project je voor op het tweede studiejaar.</p>
Leeruitkomsten	Realiseren
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	<p><i>Student:</i> o.a. Inspiratiesessies, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p><i>Innovation workspace:</i> o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.</p>
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	N.v.t.
Verplichte software / verplicht materiaal	Software onderzoekstool 'Bouwstenen'
Tentaminering	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 4
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Project 4
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01

<p>Beoordelingscriteria</p>	<p>Leeruitkomst: Realiseren</p> <p>Je voert onder begeleiding en in samenwerking met medestudenten overzichtelijke en eenvoudige marketing en/of sales werkzaamheden uit voor een organisatie. Hierbij houd je rekening met de meest relevante interne en/of externe stakeholders.</p> <p>Beoordelingscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Je brengt je vraagstuk(ken) voldoende in kaart. (Je onderzoekt de realisatieopdracht en de context van de organisatie waarvoor je werkzaamheden gaat uitvoeren);</li> <li>• Je innovatieve oplossing(en) is/ zijn passend voor de vraagstuk(ken). (Je werkzaamheden dragen bij aan realisatie van het innovatievraagstuk en je laat zien waarom je passende implementatiekeuzes hebt gemaakt);</li> <li>• Je betreft de juiste stakeholders. (Je gaat op zoek naar relevante stakeholders, brengt ze in kaart en betreft ze aantoonbaar bij de realisatie van je concept);</li> <li>• Je doorloopt de juiste processen. (Bronverwijzing mbt je voorbereiding op en bijsturing van 'realiseren' volgens APA, je onderbouwt waarom je bronnen relevant zijn. Je geeft aan hoe je inzichten en keuzes logisch volgen uit je onderzoek naar de beste implementatie-aanpak);</li> <li>• Je onderbouwt gemaakte keuzes en verworven inzichten m.b.v. passende en overtuigende bronnen. (Bronverwijzing mbt je voorbereiding op en bijsturing van 'realiseren' volgens APA, je onderbouwt waarom je bronnen relevant zijn. Je geeft aan hoe je inzichten en keuzes logisch volgen uit je onderzoek naar de beste implementatie-aanpak);</li> <li>• Je communiceert en/of visualiseert je werken en werkwijze op een navolgbare en overtuigende wijze. (Je portfolio is helder en duidelijk gemaakt en vormgegeven. De ontvanger/beoordelaar kan helder herleiden hoe het realisatieproces tot stand gekomen is);</li> <li>• Je laat zien welke specifieke kennis en inzichten je hebt opgedaan en op welke wijze je dit hebt toegepast binnen en/of buiten het project. (Beschrijf welke theorieën, modellen of andere kennis over realiseren/implementeren je tijdens het project hebt gevonden. Beschrijf hoe je die kennis over het onderwerp hebt gebruikt in het project);</li> <li>• Je toont aan zoveel mogelijk informatie te hebben verzameld, geïnterpreteerd en vervolgens op waarde te hebben geschat om te komen tot logische, realistische en gegronde beslissingen, conclusies en/of adviezen (oordeelsvorming). (Geef weer hoe je op basis van je onderzoek tot je keuzes mbt realiseren/implementeren bent gekomen. Hoe heb je dat aangepakt? Hoe wist je dat je genoeg informatie hebt verzameld om tot een passende uitvoering te komen);</li> <li>• Je laat zowel zien dat je bent gegroeid in de skills die je nodig hebt als Innovator als dat je deze innovator skills op effectieve wijze hebt ingezet. (Welke kwaliteiten heb je ingezet om samen met je groep en andere betrokkenen tot een goede implementatie van je concept te komen. Welke</li> </ul>
-----------------------------	---

	<p>kwaliteiten heb je hiervoor (verder) ontwikkeld? Geef aan waaruit dat blijkt (bv: feedback hierover van anderen, tests, eigen waarnemingen etc.)</p> <p>De Innovator-skills die in deze cursus benodigd zijn en ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	100%
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P4A
Herkansing	Binnen 10 werkdagen naar beoordelingsfeedback
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	

#### 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 ECTS
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen Cursus	45EC behaald in propedeuse
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'business development'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen. Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p> <p>De cursus 'Business Concept Validation' vormt samen met de cursussen 'Value Proposition', 'Business Innovation Strategy' en 'Implementation &amp; 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.</p>
Leeruitkomsten	Business development
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.



Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Student: Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitches, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.  Innovation workspace: o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op MSTeams
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Concept Validation
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Concept Validation
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je ontwikkelt overwogen en onderbouwde prototype(s) en/of innovatieconcept(en), test, valideert en evalueert de haalbaarheid én experimenteert met het verbeterpotentieel.</li> <li>• Je ontwikkelt bruikbare inzichten vanuit de testresultaten en vertaalt deze naar relevante modellen.</li> <li>• Je organiseert samenwerking met stakeholders om tot bruikbare business modellen rondom (duurzame) meervoudige waardecreatie te komen.</li> </ul> <p>De Innovator-skills die in deze cursus ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
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; 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	N.v.t.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	

## 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	VALUPRO1
Onderwijsperiode	P1A, P2A, P3A, P4A (keuzevrijheid student)
Studiepunten	15 ECTS
Stuudiast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door workspace-onderwijs heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met workspace-docenten
Ingangseisen Cursus	45EC behaald in propedeuse
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'meervoudige waardecreatie' - aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren.</p> <p>Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen. Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p> <p>De cursus 'Value Proposition' vormt samen met de cursussen 'Business Innovation Strategy', 'Business Concept Validation' en 'Implementation &amp; 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.</p>
Leeruitkomsten	Waarde creëren
Deelnameplicht onderwijs	n.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	n.v.t.
Compensatiemogelijkheid	n.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Student: Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.

	Innovation workspace: o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op MSTeams.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Value Proposition
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Value Proposition
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Op basis van een innovatievraagstuk voer je een doelgroep- en stakeholderonderzoek uit en brengt behoeften, problemen, belangen en trends in kaart.</li> <li>• Op basis van een afgewogen keuze vertaal je deze behoeften naar een propositie gericht op meervoudige (duurzame) waardecreatie.</li> </ul> <p>De Innovator-skills die in deze cursus ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
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; 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 MSTeams.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	

## 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 ECTS
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten.
Ingangseisen Cursus	45EC behaald in propedeuse
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'strategie bepaling' - aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen. Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p> <p>De cursus 'Business Innovation Strategy' vormt samen met de cursussen 'Value Proposition', 'Business Concept Validation' en 'Implementation &amp; 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.</p>
Leeruitkomsten	Koers bepalen
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	<p>Student: Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.</p> <p>Innovation workspace: o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken</p>

	in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op MSTeams
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Innovation Strategy
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Business Innovation Strategy
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je komt tot onderbouwde formulering van een innovatiestrategie voor een vraagstuk met meerdere betrokkenen en belangen.</li> <li>• Hiertoe breng je het vraagstuk helder in kaart met behulp van passende onderzoeksmethode(n).</li> <li>• Je brengt relevante procesmethoden in kaart en maakt een onderbouwde keuze voor de meest geschikte aanpak die aansluit bij het vraagstuk, de opdrachtgever en de stakeholders.</li> </ul> <p>De Innovator-skills die je in deze cursus ontwikkelt zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Commercieel bewustzijn</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	N.v.t.
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; 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	

## 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 ECTS
Studielast in uren	420
Onderwijstijd (contacturen)	Door het 'Workspace-onderwijs' heeft de student doorlopend de mogelijkheid contact te hebben met docenten
Ingangseisen Cursus	45EC behaald in propedeuse
Algemene omschrijving	<p>In deze cursus ga je -in de context van 'implementeren'- aan de slag met één of meerdere zelf geïnitieerde projecten (trails) voor vraagstukken waar jij actief een bijdrage aan wilt leveren. Met de activiteiten voor deze trail(s) en de resultaten die daaruit voortkomen, laat je zien dat je leeruitkomsten van deze cursus beheerst.</p> <p>De activiteiten voer je (deels) samen met anderen (stakeholders, peers, collega's etc.) uit en je bent individueel verantwoordelijk voor je ontwikkeling en de beoogde resultaten.</p> <p>Vertrekpunt van de cursus is de 'trailmap', waarin je een grove aanpak, strategie en planning voor de trail(s) opneemt en aangeeft welk bewijsmateriaal voor de leeruitkomsten je gaat verzamelen. Je mag zelf bepalen middels welke bewijsstukken je laat zien dat je leeruitkomsten beheerst.</p> <p>De cursus 'Implementation &amp; 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.</p>
Leeruitkomsten	Realiseren
Deelnameplicht onderwijs	N.v.t.
Maximum /minimum aantal deelnemers	N.v.t.
Compensatiemogelijkheid	N.v.t.
Keuzemogelijkheden (in Osiris: werkvormen)	Student: Inspiratiesessies, trailmap opstellen, pitchen, samenwerking zoeken met medestudenten en externen, opdrachten binnen halen, projecten uitvoeren, bewijzen verzamelen, feedback verzamelen en verwerken.

	Innovation workspace: o.a. daily stand-ups en wrap-ups, retrospectives, deep dives, coaching en intervisie en/of het werken in een organisatie, ondersteuning van peers en propedeuse studenten.
Verplichte literatuur / beschrijving 'leerstof'	Zie studiehandleiding op MSTeams
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Implementation & Iteration
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Implementatie & Iteration
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je implementeert o.b.v. een passend projectmanagement model een innovatieproces.</li> <li>• Je organiseert, motiveert en activeert betrokkenen.</li> <li>• Je monitort en evalueert tijdig en regelmatig de tussentijdse resultaten en lost ontstane problemen op.</li> <li>• Je laat doorzettingsvermogen zien en neemt aantoonbaar verantwoordelijkheid voor de uitvoering van het plan.</li> </ul> <p>De Innovator-skills die in deze cursus ontwikkeld worden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kritisch denken</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Creativiteit</li> <li>• Nieuwsgierigheid</li> <li>• Communicatie</li> <li>• Samenwerken</li> <li>• Initiatief nemen</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Aanpassingsvermogen</li> <li>• Leiderschap</li> <li>• Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Portfolio
Weging deeltentamen	N.v.t.
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; 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	



## 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 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op MSTeams
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de Propedeuse moeten zijn gehaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>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</p> <p>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.</p>
Leeruitkomsten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</li> <li>• Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</li> <li>• Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</li> </ul> <p>Verplichte skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kritisch denken</li> <li>- Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Probleemoplossend vermogen</li> <li>- Samenwerking</li> </ul> <p>Keuze skills: 2 van onderstaande skills</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creativiteit</li> <li>- Communicatie</li> <li>- Initiatief nemen</li> <li>- Doorzettingsvermogen</li> <li>- Aanpassingsvermogen</li> <li>- Leiderschap</li> <li>- Commercieel bewustzijn</li> <li>- Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
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 MSTeams.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Individueel portfolio Stage
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Individual portfolio Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>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.</p> <p>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</p>

	<p>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).</p> <p>• 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.</p>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Digitaal portfolio in eJournal
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P4A (gespiegeld)
Herkansing	10 werkdagen na beoordeling
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op MSTeams
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen

## 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 ECTS
Studielast in uren	840
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op MSTeams
Ingangseisen Cursus	Alle cursussen van de Propedeuse moeten zijn gehaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
Leeruitkomsten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• Waarde creëren: Je geeft aanbevelingen voor de invulling van de meervoudige waardepropositie van een organisatie. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de stakeholders.</li> <li>• Business development: Je ontwerpt onder begeleiding duurzame optimalisaties/vernieuwingen waarmee je tegemoetkomt aan behoeften van meerdere stakeholders. Je formuleert een passend verdienmodel.</li> <li>• Realiseren: Je voert onder begeleiding individueel optimalisaties op operationeel niveau uit voor een organisatie. Hierbij werk je samen met interne en/of externe stakeholders.</li> </ul> <p>Verplichte skills:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kritisch denken</li> <li>- Nieuwsgierigheid (onderzoekende houding)</li> <li>- Probleemoplossend vermogen</li> <li>- Samenwerking</li> </ul> <p>Keuze skills: 2 van onderstaande skills</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creativiteit</li> <li>- Communicatie</li> <li>- Initiatief nemen</li> <li>- Doorzettingsvermogen</li> <li>- Aanpassingsvermogen</li> <li>- Leiderschap</li> <li>- Commercieel bewustzijn</li> <li>- Verantwoordelijkheidsbesef</li> </ul>
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 MSTeams.
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Individueel portfolio Stage
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Individual portfolio Internship
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p>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.</p> <p>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</p>

	<p>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).</p> <p>• 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.</p>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O
Tentamentype	Digitaal portfolio in eJournal
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A of P4A (gespiegeld)
Herkansing	10 werkdagen na beoordeling
Duur tentamen	N.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op MSTeams
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	Geen

## 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 ECTS
Studielast in uren	140
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding in MSTeams
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 MSTeams
Verplichte software / verplicht materiaal	Zie studiehandleiding op MSTeams
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vloeiend en spontaan kunnen spreken en in staat zijn onverwachte (niet voorbereide) vragen te kunnen beantwoorden.</li> <li>• Correct en flexibel (zakelijk) woordgebruik en zinsbouw.</li> <li>• Nauwelijks grammaticale fouten.</li> <li>• Correct gebruik van structuur en linking.</li> <li>• Goede uitspraak en gevarieerde intonatie.</li> <li>• Is in staat de boodschap op C1 niveau (Europees Referentie Kader) over te brengen.</li> </ul>

Vorm(en) tentamen en deeltentamens	GESP-F
Tentamentype	Mondeling
Weging deeltentamen	N.v.t.
Minimaal oordeel	5,5
Tentamenmomenten	P2A en P4A
Herkansing	P3A en P5A
Duur tentamen	15 minuten
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op MSTeams
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	n.v.t.



## 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 ECTS
Studielast in uren	700 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op MSTeams
Ingangseisen Cursus	Propedeuse behaald en cursussen uit hoofdfase clusters C, D, E en F behaald.
Algemene omschrijving	<p>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.</p> <p>Cluster G</p> <p>In het G-cluster bouw je expertise op waarmee in je in het H-cluster als innovation-expert 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.</p> <p>Om 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.</p> <p>Tijdens jouw expertise-opbouw verzamel je bewijsmateriaal waarmee je aantoont dat je de betreffende leeruitkomsten en succescriteria 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.</p> <p>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</p>

	<p>start heb je een afstudeerplek gevonden met een door de afstudeercoördinator goedgekeurd transitievraagstuk.</p> <p>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.</p>
Eindkwalificaties en Leeruitkomsten	<p><b>Koers bepalen 4:</b> Je bepaalt kansen in de markt en het duurzaam potentieel concurrentievoordeel van de organisatie door zelfstandig onderzoek te doen naar trends en ontwikkelingen. Je adviseert op basis hiervan over een commerciële richting voor de organisatie of afdeling.</p> <p><b>Waarde creëren 4:</b> Je vult de commerciële richting in door de duurzame waarde voor organisatie en klant te formuleren. Je doet hiervoor zelfstandig onderzoek onder de belangrijkste stakeholders en maakt de meervoudige waarde daarmee inzichtelijk.</p>
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.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Koers bepalen 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Koers/kansen</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul> <p><b>Waarde creëren 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek</li> <li>• Meervoudige waarde creatie</li> <li>• Werkwijze/proces</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O Portfolio

Tentamentype	N.v.t.
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 MSTeams
Duur tentamen	n.v.t.
Toegestane hulpmiddelen	Zie studiehandleiding op MSTeams.
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	n.v.t.

## 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	INNIMPO1
Onderwijsperiode	P3A en P4A P1A en P2A
Studiepunten	30 ECTS
Studielast in uren	840 klokuren
Onderwijstijd (contacturen)	Zie studiehandleiding op MSTeams
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	<p>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 overwogen stakeholder(s).</p> <p>Het H-cluster is een 4-daagse (32 uur) afstudeerstage in de business context van een (internationale) organisatie gedurende een periode van 21 weken. 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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
Eindkwalificaties en Leeruitkomsten	<p><u>Business Development 4:</u> Je ontwikkelt duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen om de duurzame waarde te concretiseren en daarmee organisatiedoelstellingen te behalen. Je betreft hierbij relevante stakeholders.</p> <p><u>Realiseren 4:</u> Je faciliteert en implementeert duurzame optimalisaties/vernieuwingen en verdienmodellen die bijdragen</p>

	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.
<b>Tentaminering</b>	
Naam Nederlandstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Naam Engelstalig [tentamen of deeltentamen]	Portfolio
Code OSIRIS [tentamen of deeltentamen]	TOETS-01
Beoordelingscriteria	<p><b>Business Development 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product/dienst/proces</li> <li>• Waardemodel</li> <li>• Stakeholders</li> </ul> <p><b>Realiseren 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoering van de werkzaamheden</li> <li>• Proces/werkwijze</li> </ul>
Vorm(en) tentamen en deeltentamens	PORT-O Portfolio
Tentamentype	
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 MSTeams
Wijziging ten opzichte vorig studiejaar	n.v.t.

## 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