

Vak: Evaluatieplan

credits: 3

Vakcode	CELB16ELP
Naam	Evaluatieplan
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	3
Taal	Nederlands
Coördinator	W.H.T. Uitslag

Werkvormen	Opdracht
Toetsen	Evaluatieplan - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **KOERS BEPALEN;** De CE'er zet de commerciële koers uit. Dit doet hij op basis van zijn visie, de kansen die hij in de markt ziet en het duurzame concurrentievoordeel van de organisatie waarin hij werkzaam is. Omdat hij niet in een vacuüm werkt is de CE'er een bruggenbouwer die zowel kennis als mensen verbindt.
- **WAARDE CREËREN ;** De CE'er geeft invulling aan de commerciële koers door duurzame waarde te creëren voor zowel de klant, de organisatie en de maatschappij. Dit doet hij op basis van analyse van data en onderzoek, gericht op het meten van het daadwerkelijk gedrag van de klant. Hij weet deze analyse te vertalen naar een aanpak.
- **BUSINESS DEVELOPMENT;** De CE'er ontwerpt in co-creatie met stakeholders onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen voor de optimalisatie van waarde voor alle relevante stakeholders. Hij anticipeert op en/of initieert veranderingen en verkrijgt draagvlak van de stakeholders gedurende het ontwikkelproces.
- **REALISEREN;** De CE'er realiseert vanuit het ontwikkelde concept een duurzaam commercieel (deel)product of dienst voor bestaande- en potentiële stakeholders. De CE'er draagt creatieve oplossingen aan, faciliteert (onderdelen van) het uitvoeringsproces toont doorzettingsvermogen en neemt (financiële) verantwoordelijkheid om samen met interne- en externe partijen tot het gewenste commerciële resultaat te komen. Tijdens de realisatie draagt hij zorg voor het commitment van stakeholders.

21st-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student:

- kent diverse mogelijk systemen van evaluatie van (onderzoeks)resultaten;
- kan een goede en goed onderbouwde keuze maken voor het meest bij de situatie passende systeem;
- kan een overtuigende presentatie houden voor de opdrachtgever en andere belanghebbenden bij het onderzoek, waarbij rekening wordt gehouden met de diverse doelgroepen.

Inhoud

Niveau:

Gevorderd

Inhoud:

Het evalueren van resultaten en naar aanleiding van de evaluatie eventuele vervolgstappen bepalen is een belangrijk maar helaas vaak vergeten onderdeel. Het is echter heel belangrijk om de zgn. PDCA-cirkel compleet af te maken. Zo heb je het meeste profijt van alle wat je hebt uitgezocht en voorkom je dat onderzoeken later nog eens worden overgedaan of dat er weer nieuwe maatregelen worden genomen terwijl de vorige nog niet zijn geëvalueerd. In dit onderdeel wordt voor ieder onderzoek een evaluatieplan opgesteld. Misschien is het mogelijk resultaten van de aanbevelingen al daadwerkelijk te meten, maar als dat niet zo is moet er een plan liggen hoe en wanneer die evaluatie kan plaatsvinden. Ook is het van groot belang om de beperkingen van het onderzoek te erkennen en hier voldoende rekening mee te houden.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-du of de blackboard course.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal Bachelor

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management

De ECTS onderwijscatalogus van de Hanzehogeschool Groningen wordt met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Het is echter mogelijk dat de inhoud van de catalogus -en de daarin vervatte informatie- verouderd, incompleet of onjuist is. Aan de inhoud van de catalogus kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.