

Vak: Communicatietraining

credits: 5

Vakcode	CEMB18CTR
Naam	Communicatietraining
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	W.A.C. van Winden

Werkvormen	Action learning
Toetsen	Communicatietraining - 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 :

- legt uit hoe de basis-gespreksvaardigheden in de praktijk kunnen worden toegepast en hij past deze vaardigheden toe tijdens het eindgesprek met de opdrachtgever;
- legt uit hoe strategieën om met weerstand om te gaan in de praktijk kunnen worden toegepast en hij past deze vaardigheden toe tijdens het eindgesprek met de opdrachtgever;
- benoemt hoe verschillende argumentatiestructuren kunnen zijn opgebouwd en hij past deze vaardigheden toe tijdens het eindgesprek met de opdrachtgever;
- legt uit hoe de do's en don'ts van overtuigend presenteren in de praktijk kunnen worden toegepast en hij presenteert de resultaten van een onderzoek op overtuigende wijze aan de opdrachtgever.

Inhoud

Niveau:

Gevorderd

Inhoud:

- Basisgespreksvaardigheden, gevorderd
- Omgaan met weerstand
- Argumenteren
- Presenteren met de nadruk op overtuigend pitchten

Studiemateriaal:

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

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Deeltijd Bachelor

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management

share your talent. move the world.

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