

Vak: Veranderkunde 4

credits: 3

Vakcode	CEVB19JCAVRK4
Naam	Veranderkunde 4
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	3
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema

Werkvormen	Action learning Hoorcollege Individueel Intervisie Probleem gestuurd onderwijs Werkcollege
Toetsen	Veranderkunde 4 - 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:

- kan verschillende leiderschapsstijlen herkennen en toepassen;
- kan de verschillende vormen van leiderschap koppelen aan veranderperspectieven;
- kan zijn eigen persoonlijk leiderschap te duiden;
- weet zijn persoonlijk leiderschap toe te passen in een organisatie.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Je onderzoekt de verschillende theorieën en ideeën die bestaan rondom leiderschap. Daarnaast reflecteer je op je eigen leiderschap. Dit doe je op basis van je ervaringen in het leidinggeven aan een Sales Team en je organisatie waar je de marketingopdracht hebt gedaan. Doel is dat je een eigen visie op leiderschap ontwikkelt en je eigen effectiviteit als leider vergroot.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: Hanze.nl/JCA of de blackboard course.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major JCA

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.