

Vak: Commerciële Vaardigheden: presenteren

credits: 2

Vakcode	CEVB19CVP	Werkvormen	Werkcollege
Naam	Commerciële Vaardigheden: presenteren	Toetsen	Commerciële Vaardigheden: presenteren - Overige toetsing
Studiejaar	2021-2022		
ECTS credits	2		
Taal	Nederlands		
Coördinator	A. de Boer		

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:

Aan het einde van dit blok kun je:

- Een op de doelgroep afgestemde pitch houden;
- Een op de doelgroep afgestemde presentatie houden;
- Reflecteren op je eigen ontwikkeling;
- Jezelf positioneren in een mondelinge en schriftelijke presentatie.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Presenteren is meer dan een verhaal vertellen voor een groep. Je wilt dat de inhoud overkomt, dat je luisteraars geboeid raken, dat ze je geloven of dat ze zaken met je willen doen. Daar is overtuigingskracht voor nodig. Overtuigingskracht bereik je door de inhoud en de vorm van je verhaal goed af te stemmen op je doel en op je publiek. In dit studieonderdeel oefen je in het houden van onderscheidende, effectieve presentaties. En je weet: 'Het geluk ligt in de voorbereiding, niet in de uitvoering.'

Studiemateriaal:

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

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major MCM en MSM

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

