

Vak: Skills portfolio 2

credits: 10

Vakcode	CELP25SPF2	Werkvormen	Individueel
Naam	Skills portfolio 2	Toetsen	Skills portfolio 2 - Overige toetsing
Studiejaar	2026-2027		
ECTS credits	10		
Taal	Nederlands		
Coördinator	S.M. Feenstra		

Leeruitkomsten**Leeruitkomsten:**

Tijdens het vak Professionele Identiteit (PI), Salesvaardigheid en Communicatieve Management Vaardigheden (CMV) werken we aan skills portfolio. Het skillsportfolio in semester 2 is gericht op de CE competenties: koers bepalen, waarde creëren en realiseren. Daarnaast werken we aan generieke, commerciële en verander skills die een CE'er nodig heeft in het werkveld.

De leeruitkomsten van het Skills portfolio zijn:

1. Skill 1: Samenwerken
Leerdoel: De student werkt tijdens een groepsopdracht gericht samen met teamgenoten en herkent daarin de eigen rol, kwaliteiten en aandachtspunten om deze effectief in te zetten om de groepsopdracht tot een succesvol einde te brengen.
1. Skill 2: Persoonlijke leerdoelen stellen
Leerdoel: De student formuleert concrete persoonlijke leerdoelen op het gebied van studie en werk en geeft aan hoe deze leerdoelen te behalen.
1. Skill 3: Professioneel-persoonlijk ontwikkelen
Leerdoel: De student ontwikkelt zichzelf op professioneel en persoonlijk vlak en haalt hier de sterke punten uit en punten waaraan de student nog verder wil werken tijdens de studie.
1. Skill 4: Communiceren
Leerdoel: De student communiceert op professionele wijze tijdens studie en werk en ontwikkelt zich hierin als marketingprofessional.
1. Skill 5: Werkveld betrekken
Leerdoel: De student is tijdens de studie betrokken bij het werkveld van zichzelf en medestudenten en gebruikt deze ervaring en intervisie in het ontwikkelen van de opleidingscompetenties en skills.

Inhoud**Niveau:**

Inleidend. In de samenwerking met medestudenten tijdens de studie en in het werk in een commerciële functie, leer je de basis van de professionele CE skills die nodig zijn om je te ontwikkelen tot een CE professional. In jaar 1 geven we hierin de theorie zodat de student zich hier steeds verder in kan ontwikkelen, hierop kan reflecteren en zijn doelen en handelen hierop kan aanpassen en bijsturen.

Inhoud:

De onderdelen Professionele identiteit (PI), Salesvaardigheid en Communicatieve Management Vaardigheden (CMV) zijn onderdeel van elk onderwijsblok in de propedeuse van de opleiding CE dual. PI en CMV sluiten nauw op elkaar aan. Bij PI werkt de student aan zijn professionele vaardigheden om zich voor te bereiden op zijn loopbaan. De student krijgt intervisie in een studiegroep van 8 tot 10 studenten en werkt in de studiegroep en het atelier met het geven en ontvangen van feedback, reflectie en sociale vaardigheden. Daarnaast krijgt de student individuele coaching voor de studievoortgang. Bij CMV komen communicatieve en samenwerkingsvaardigheden aan bod die de student daarna inzet in zijn werk, tijdens de gesprekken van salesvaardigheid en in het werken in de groepsopdracht. De PI- en CMV-opdrachten en een reflectie op de gesprekken van salesvaardigheid worden gezamenlijk gemaakt in een persoonlijk opbouwend portfolio. Zo heeft de student bij het afsluiting van de propedeuse een overzichtelijk portfolio samengesteld met betrekking tot zijn persoonlijke ontwikkeling en zijn ontwikkeling tijdens werk en studie wat betreft zijn professionele vaardigheden; i.c. sociale en communicatieve vaardigheden voor het 1 jaar CE Dual.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Dual

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing