

Module 1

AD Ondernemen

Beroep en Persoon

Waar gaat deze module over?

In deze startmodule staat de ontwikkeling van jouw professionele identiteit als hbo'er centraal. De eerste leeruitkomst is opgesplitst in **2 vakken van 5 EC**. Allereerst sta je stil bij **Beroep en persoon**. Je laat zien dat je jouw persoon en ontwikkeling kunt relateren aan het nieuwe beroepsdomein. Daarvoor vergaar je kennis over de breedte van dit domein en over de kennis en vaardigheden die hierin vereist zijn. Dit noemen we de beroepsoriëntatie. Ook typeer je jezelf met behulp van persoonlijkheidsmodellen. Op basis van de uitkomsten positioneer je jezelf: op welke wijze wil jij impact hebben Welke rol spelen jouw persoonlijke missie en levensbeschouwing hierin? Je zelfsturing blijkt uit het maken van een plan voor je verdere loopbaanontwikkeling als startende ondernemer. Naast je eigen positionering is het ook van belang hoe jij je als persoon positioneert ten opzichte van de klant. Dit deel noemen we **Klant en Persoon**. Je laat zien welke maatschappelijke impact jij wil maken, wat je commerciële slagkracht is en wat voor jou waardevolle klantrelaties zijn.

De tweede leeruitkomst bestaat ook uit twee onderdelen van 5 EC. **Professionele marketing en Professioneel marktonderzoek** Je handelt professioneel in het omgaan met marketingvraagstukken, waarbij je vaardigheid toont in onderzoek, creativiteit, effectieve samenwerking, communicatie en probleemsignalering & -oplossing.

De derde leeruitkomst richt op zich op **basiskennis van je beroep** en is ook opgesplitst in 2 vakken van 5 EC. In dit moduleonderdeel gaat het over **jou en je onderneming**. Je krijgt als startende ondernemer de eerste praktische tips en adviezen die relevant zijn voor je eigen bedrijf en de ontwikkeling van jou als ondernemer. Ook eventuele valkuilen die daarbij kunnen optreden komen aan de orde. Aan het einde van deze module lever je een kansrijk businessconcept op. In de volgende module ga je hiermee aan de slag wanneer je een go op jouw idee voor het ondernemen hebt gekregen.

Leeruitkomsten	Indicatoren die aangeven dat je over het vereiste niveau beschikt	Studiepunten
<p>1.1 Beroep en persoon / Klant en persoon</p> <p>Je oriënteert je binnen het beroepenveld van ondernemerschap en positioneert jezelf op basis daarvan in je professionele rol. Je presenteert hierbij je professionele identiteit door gebruik te maken van modellen en maakt een plan voor je persoonlijke ontwikkeling als ondernemer.</p>	<p>1.1.1. Je toont kennis van de breedte van het ondernemerschap.</p> <p>1.1.2. Je positioneert jezelf op basis van deze kennis in je professionele rol als ondernemer.</p> <p>1.1.3. Je presenteert je professionele identiteit met behulp van een model en betreft hierbij je plan voor je persoonlijke ontwikkeling als ondernemer.</p> <p>1.1.4. Je maakt zichtbaar hoe jouw persoonlijke missie en levensbeschouwing doorwerken in je professionele identiteit.</p> <p>1.1.5. Je beschrijft hoe je professioneel handelt op basis van theorieën uit het vakgebied als ondernemer. Hierbij toon je aan wat jouw maatschappelijke impact is, wat je commerciële slagkracht is en wat voor jou waardevolle klantrelaties zijn.</p>	10 EC

<p>Je beschrijft hoe je professioneel en klantgericht handelt als ondernemer, hierbij reflecteer je op twee kenmerkende praktijksituaties.</p>	<p>1.1.6. Je reflecteert methodisch op twee kenmerkende praktijksituaties die betrekking hebben op jou en jouw klantrelatie.</p>	
<p>1.2 Professioneel werken/ Professionele marketing & Professioneel marktonderzoek</p> <p>Je handelt professioneel in het omgaan met marketingvraagstukken, waarbij je vaardigheid toont in onderzoek, creativiteit, effectieve samenwerking, communicatie en probleemsignalering & -oplossing.</p>	<p>1.2.1. Je analyseert op basis van theorie de marketingactiviteiten en het marketingbeleid van het door jullie gekozen bedrijf of jullie business.</p> <p>1.2.2. Je laat aantoonbaar zien dat je hierbij effectief hebt samengewerkt.</p> <p>1.2.3. Je doet methodisch vooronderzoek naar de belangrijkste elementen van jouw business.</p> <p>1.2.4. Je toetst via marktonderzoek of de door jou gekozen business kansrijk is.</p> <p>1.2.5. Je toont creativiteit bij het aanpakken van eenvoudige, professionele vraagstukken.</p>	<p>10 EC</p>
<p>1.3 Marktkennis / Pitch Kansrijk idee</p> <p>Ten behoeve van je eigen (ZZP-)business voer je een organisatiescan uit waarbij je relevante kennisgebieden gebruikt. Je presenteert jouw kansrijke businessconcept aan ondernemers en reflecteert hierbij in hoeverre dit passend is bij jouw professionele identiteit.</p>	<p>1.3.1. Je voert een organisatiescan uit met behulp van organisatiekundige, juridische en bedrijfseconomische basistheorie.</p> <p>1.3.2. Je vergelijkt op methodische wijze de organisatie waar je werkt met andere organisaties in de branche.</p> <p>1.3.3. Je presenteert een kansrijk businessconcept, hierbij houd je rekening met duurzaamheid en innovatie van het door jou gekozen concept.</p> <p>1.3.4. Je reflecteert op jouw rol als ondernemer in het licht van jouw businessconcept en in hoeverre dit past bij jouw professionele identiteit.</p>	<p>10 EC</p>