

Module 4

AD Ondernemen

In the Picture

Waar gaat deze module over?

In deze module leer je allereerst in je eigen business je product of processen te vernieuwen aan de hand van de customer journey. Ondernemen betekent continu kijken naar waar je dingen beter kunt doen om de klant optimaal van dienst te kunnen zijn en je eigen inkomen te kunnen genereren. Ook ga je in deze module het profiel van je eigen onderneming en van jezelf als ondernemer beschrijven. Je zet jezelf duidelijk op de kaart als ondernemer. Tenslotte is het belangrijk dat je goed de waarde kent van je onderneming. Hiervoor ontwikkel je een magazine waar je alle belangrijke zaken over je onderneming op een aantrekkelijke wijze beschrijft. Hierdoor maak je je onderneming interessant voor potentiële financiers, mede-eigenaren, samenwerkingspartners of overnamekandidaten.

Kortom, je zet jezelf, je product en je onderneming in the picture!

Leeruitkomsten	Indicatoren die aangeven dat je over het vereiste niveau beschikt	Studiepunten
4.1 Verbeteren Je voert een eenvoudig verbetertraject rondom de customer journey uit waarna je minimaal drie verbetervoorstellen noemt. Deze voorstellen realiseer je in je business.	4.1.1. Je beschrijft de customer journey van je eigen business. 4.1.2. Je zoekt daarin gericht en continu naar verbetermogelijkheden in de eigen business. 4.1.3. Je zet een methodische en cyclische evaluatie op. 4.1.4. Je bedenkt scenario's en werkt deze concreet uit. 4.1.5. Je realiseert minimaal drie kansrijke verbeteringen.	10 EC
4.2. Strategie Je evalueert je business door methodisch een interne en externe analyse uit te voeren. Daarbij stel je doelen vast en bepaal je de strategie voor de langere termijn.	4.2.1. Je formuleert en communiceert de ondernemingsdoelen op professionele wijze. 4.2.2. Je analyseert de strategische issues vanuit een methodische SWOT en confrontatiematrix. 4.2.3. Je bent in staat een gefundeerde afweging te maken tussen de verschillende strategische issues. 4.2.4. Je organiseert de randvoorwaarden om tot realisering van de belangrijkste issues te komen.	10 EC
4.3 Balans opmaken en overdragen Je evalueert en reflecteert op je eigen rol als ondernemer. Je maakt een prospectus waarin je jouw business professioneel vastlegt, zodat jouw business interessant wordt voor potentiële financiers. Je voert hierover een gesprek met vakgenoten waarin jouw professionele identiteit aan de orde komt.	4.3.1. Je evalueert je eigen business aan de hand van relevante theorie in relatie tot de kapitaalmarkt; afzetmarkt, inkoopmarkt en arbeidsmarkt. 4.3.2. Je reflecteert op je rol als ondernemer en je business. Je kunt het proces en product hiervan verwoorden. De ondernemer staat op de kaart! 4.3.3. Je maakt een financieel jaarverslag waaruit duidelijk wordt wat de waarde en het resultaat is van jouw business. Je berekent en onderbouwt het benodigde ondernemersinkomen waarbij fiscale mogelijkheden benoemd en benut worden. 4.3.4. Je bent in staat een effectief gesprek te voeren met potentiële financiers/overnamekandidaten/mede eigenaren. 4.3.5. De student toont aan dat hij op kritische wijze naar zijn eigen professionele denken, samenwerken en probleemoplossend vermogen kan kijken en onderbouwt dit met voorbeelden uit zijn business. Hij laat zien over lerend vermogen te beschikken. 4.3.6. De student kan de persoonlijke identiteit kleur geven en beschrijft hoe zijn levensbeschouwing daarin een rol speelt.	10 EC