

Module 1 / Professionele identiteit

In deze eerste module gaat het richtingspecifieke deel 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.

1.1 Professionele identiteit / 10 EC

Je oriënteert je binnen het gekozen beroepsdomein en positioneert jezelf op basis daarvan in je veranderende professionele rol. Je presenteert hierbij je professionele identiteit door gebruik te maken van modellen en maakt een plan voor je loopbaanontwikkeling.

1.2 Professioneel werken / 10 EC

Je handelt methodisch in het omgaan met eenvoudige professionele vraagstukken, toont vaardigheid in samenwerken, communiceren en het systematisch zoeken van informatie en rapporteert op professionele wijze.

1.3 Basiskennis ICT / 10 EC

Je pitcht een kansrijk businessconcept op basis van gedegen onderzoek en basiskennis.

Module 2 / De onderneming op de kaart

Na de presentatie van je concept in module 1 ga je in module 2 over tot realisatie. Je gaat je businessconcept in de markt zetten. Dat vraagt veel doordinking en uitwerking. Je vertaalt de uitkomsten van je innovatieve idee(ën) uit module 1 in concrete acties om je concept zo kansrijk mogelijk te maken.

2.1 Opstarten van het bedrijf / de business / 10 EC

Jij kunt jouw businessconcept opstarten vanuit een aantoonbaar kansrijk ondernemingsplan of businesscase, waar zowel de financier, de markt als jij, brood in zien.

2.2 Event organiseren en relatiemanagement opbouwen / 10 EC

Je kunt voor de lancering van je bedrijf(sconcept) een event organiseren waarbij je een gerelateerde marketingcampagne ontwikkelt en waarbij je de follow-up binnen het relatiemanagement vormgeeft.

2.3 Jouw bedrijfsvoering / 10 EC

Je toont aan dat je over de benodigde kennis, vaardigheden en visie voor de realisatie van het businessconcept beschikt.

Module 3 / Business Full Speed

Het businessconcept staat, alle bedrijfsprocessen draaien. Dat vraagt om acties in drie domeinen:
 / systematische controle met de wens om verbeteringen te realiseren waar dat mogelijk is;
 / op- en uitbouw van je klantenbestand, waarin klanten doorgroeien tot partners, die input geven aan de verbetering van je producten, processen en diensten;
 / moedige stappen, gebaseerd op risicoanalyse.

3.1 Business runnen / 10 EC

Je runt actief je eigen business door mensen en processen in de gewenste richting te sturen in het licht van de organisatiedoelstellingen, waarbij je de belangen van alle stakeholders afweegt.

3.2 Inschatten van gevolgen, kansen en bedreigingen / 10 EC

Je weet onderbouwd vragen, issues, dilemma's tussen de korte en lange termijn op een verantwoorde wijze af te wegen en bent niet bang risico's te lopen.

3.3 Verkopen en Adviseren / 10 EC

Je kunt een verkoopadviesrelatie aangaan en onderhouden vanuit een onafhankelijke positie waarbij je vanuit creativiteit in aanpak en uitvoering de klant mee weet te krijgen in oplossingen die passen bij de (mogelijke) vraag van de klant.

Module 4 / In the Picture

In deze module leer je allereerst je product of processen te vernieuwen. Ondernemen betekent continu verbeteren. Daarnaast beschrijf je in deze module het profiel van je onderneming en van jezelf als ondernemer. Tenslotte is het belangrijk dat je goed de waarde kent van je onderneming. Hiervoor ontwikkel je een prospectus waar je alle belangrijke zaken over je onderneming op een aantrekkelijke wijze beschrijft. Kortom, je zet jezelf, je product en je onderneming in the picture!

4.1 Verbeteren / 10 EC

Je kunt een eenvoudig verbetertraject vormgeven en uitvoeren in je eigen business. Het leidt tot minimaal drie verbetervoorstellen die je ook realiseert in je dagelijks werk.

4.2 Balans opmaken / 10 EC

Je evalueert en reflecteert op je eigen rol als ondernemer en je gehele business op de verschillende markten.

4.3 Overdragen / 10 EC

Je maakt een prospectus waarin je jouw business professioneel vast legt zodat het expliciet wordt naar potentiële financiers (due diligence).