



Onderwijs- en examenregeling 2022-2025

Opleiding Ondernemen



Opleiding:	Ondernemen
Crohonummer:	80080
Graad (NL/ EN):	Associate degree
Te voeren titel:	Associate degree
Accreditatiedatum:	XX



Inhoudsopgave

Hoofdstuk 18 Ad Opleiding Ondernemen deeltijd	3
Titel 1 Opleidingsdeel	3
Titel 2 Toelating tot de opleiding	3
Titel 3 Het onderwijs	3
Titel 4 De toetsen, beoordeling en inzage	10
Titel 5 Studieadvies	11
Titel 6 Examens	11



Hoofdstuk 18 Ad Opleiding Ondernemen deeltijd

Titel 1 Opleidingsdeel

Artikel 18.1 Opleidingsdeel

Dit opleidingsdeel is van toepassing op de deeltijdvariant van de opleiding Ad Ondernemen.

Titel 2 Toelating tot de opleiding

Artikel 18.2 Aanvullende bepalingen vooropleiding

Voor de opleiding Ad Ondernemen gelden geen aanvullende bepalingen vooropleiding.

Artikel 18.3 Toelating tot postpropedeutische fase

N.v.t.

Artikel 18.4 Overgangsdrempels

N.v.t.

Titel 3 Het onderwijs

Opleidingsbepalingen omtrent het onderwijs

Artikel 18.5 Opleidingsvarianten

De opleiding Ad Ondernemen wordt in deeltijd aangeboden.

Artikel 18.6 Indeling van de voltijd opleiding

1. De opleiding Ad Ondernemen is in vier semesters ingedeeld:
 - Semester 1: Professionele Identiteit en ondernemen, onderverdeeld in 3 modules
 - Semester 2: De onderneming op de kaart, onderverdeeld in 3 modules
 - Semester 3: Business full Speed, onderverdeeld in 3 modules
 - Semester 4: In the Picture, onderverdeeld in 3 modules

Artikel 18.7 Eindtermen/opleidingskwalificaties

1. In verband met curriculumvernieuwing is de opleiding opgebouwd uit onderwijseenheden die vanuit leeruitkomsten zijn vormgegeven. Zie hiervoor de Onderwijscatalogus.



	Leeruitkomsten	Indicatoren
M1 leeruitkomst 1.1. Beroep en Persoon / Klant en persoon	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. Je beschrijft hoe je professioneel en klantgericht handelt als ondernemer, hierbij reflecteer je op twee kenmerkende praktijksituaties.	1.1.1. Je toont kennis van de breedte van het ondernemerschap. 1.1.2. Je positioneert jezelf op basis van deze kennis in je professionele rol als ondernemer. 1.1.3. Je presenteert je professionele identiteit met behulp van een model en betreft hierbij je plan voor je persoonlijke ontwikkeling als ondernemer. 1.1.4. Je maakt zichtbaar hoe jouw persoonlijke missie en levensbeschouwing doorwerken in je professionele identiteit. 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. 1.1.6. Je reflecteert methodisch op twee kenmerkende praktijksituaties die betrekking hebben op jou en jouw klantrelatie.
M1 leeruitkomst 1.2. Professioneel werken / professionele marketing	Je handelt professioneel in het omgaan met marketingvraagstukken, waarbij je vaardigheid toont in onderzoek, creativiteit, effectieve samenwerking, communicatie en probleemsignalering & -oplossing.	1.2.1. Je analyseert op basis van theorie de marketingactiviteiten en het marketingbeleid van het door jullie gekozen bedrijf of jullie business. 1.2.2. Je laat aantoonbaar zien dat je hierbij effectief hebt samengewerkt. 1.2.3. Je doet methodisch vooronderzoek naar de belangrijkste elementen van jouw business. 1.2.4. Je toetst via marktonderzoek of de door jou gekozen business kansrijk is. 1.2.5. Je toont creativiteit bij het aanpakken van eenvoudige, professionele vraagstukken.



M1 leeruitkomst 1.3. Marktkennis / pitch kansrijk idee	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.	1.3.1. Je voert een organisatiescan uit met behulp van organisatiekundige, juridische en bedrijfseconomische basistheorie. 1.3.2. Je vergelijkt op methodische wijze de organisatie waar je werkt met andere organisaties in de branche. 1.3.3. Je presenteert een kansrijk businessconcept, hierbij houd je rekening met duurzaamheid en innovatie van het door jou gekozen concept. 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.
M2 leeruitkomst 2.1 Ondernemingsplan / ondernemingsplan financieel	Je levert een kansrijk ondernemingsplan of businesscase op, waar zowel de financier, de markt als jij brood in zien en waarvoor jij over de juiste ondernemersvaardigheden beschikt.	2.1.1. Je analyseert met behulp van modellen jouw business op het gebied van marketing, op basis hiervan geef je een duidelijke positionering van je business weer. 2.1.2. Je onderbouwt de kwaliteit van je businessconcept door marktpartijen in de breedste zin van het woord en andere relevante stakeholders te raadplegen. 2.1.3. Je maakt een ondernemingsplan of businesscase conform de professionele richtlijnen van financiers dat richting geeft voor de realisatie van het businessconcept. 2.1.4. Je formuleert je keuze ten aanzien van de best passende rechtsvorm voor jouw business en onderbouwt deze met juridische argumenten en bronnen. 2.1.5. Je presenteert jouw ondernemingsplan, hierbij houd je rekening met duurzaamheid en innovatie. 2.1.6. Je beschikt over de ondernemersvaardigheden, die nodig zijn voor de realisatie van het businessconcept. Internationalisering is hier mogelijk een onderdeel van.



M2 leeruitkomst 2.2 Event organiseren	Je organiseert voor de lancering van je business een event waarbij je een daaraan gerelateerde marketingcampagne ontwikkelt en waarbij je de follow up binnen het relatiemanagement vormgeeft.	2.2.1. Je werkt een eenvoudig (marketing)communicatie- of campagneplan uit ten behoeve van relevante doelgroepen, waarbij kennis van grafische vormgeving, visuele en crossmediale communicatie professioneel ingezet wordt. 2.2.2. Je zet zelfontworpen crossmediale communicatie(middelen) op een afgewogen wijze in vanuit een duidelijk communicatiebeleid en heldere strategie. 2.2.3. Je weet potentiële klanten naar het openingsevent te (ver)leiden, waarbij gebruik gemaakt wordt van zelfgeschreven teksten op (digitale) media 2.2.4. Je slaagt er in een event te organiseren vanuit een zelf ontwikkeld draaiboek. 2.2.5. Je benut de ontwikkelde communicatie en het event voor het uitbouwen van relatiemanagement.
M2 leeruitkomst 2.3 Ready to act / KAM	Je hebt je bedrijfsprocessen op orde gebaseerd op jouw gekozen businessconcept en je visie op ondernemerschap en voldoet daarmee aan de brancheverplichtingen, rekeninghoudend met MVO.	2.3.1. Je verantwoordt middels een Ready to act audit de zelf ontworpen (administratieve) organisatie voor het businessconcept. 2.3.2. Je stelt de juridisch juiste leveringsvoorwaarden passend bij jouw business op. 2.3.3. Je ontwerpt een manier om kwaliteit van je product of dienst te borgen. 2.3.4. Je herkent de belangrijkste processen van de eigen business en brengt die in kaart. 2.3.5 Je vult het Position Paper aan middels de visie op Verantwoord Ondernemen.



M3 leeruitkomst 3.1 Management	Je regisseert jouw business door mensen en processen in de gewenste richting te sturen in het licht van de organisatie- doelstellingen, waarbij je de belangen van alle stakeholders afweegt.	3.1.1. Je hebt inzicht in leiderschapsstijlen en hoe deze kunnen variëren in verschillende situaties en culturen. 3.1.2. Je neemt actief regie over de relevante processen en neemt stakeholders daarbij mee. 3.1.3. Je neemt actief de leiding in intermenselijke situaties en je werkt aan een bedrijfscultuur waarbij feedback geven en ontvangen vanzelfsprekend is. 3.1.4. Je motiveert op effectieve en verantwoorde wijze medewerkers/vennoten tot het realiseren van gewenste prestaties. 3.1.5. Je verbindt mensen en de organisatie, zodat talent ontwikkeld wordt en de kwaliteit verbeterd wordt.
M3 leeruitkomst 3.2 Trends en risico's	Je brengt de vragen, kansen en dilemma's met betrekking tot jouw business in kaart. Je weegt deze af en durft risico's te nemen. Hierbij betrek je de korte en lange termijn.	3.2.1. Je benoemt nationale en internationale trends en ontwikkelingen. 3.2.2. Je hebt een antenne voor nieuwe ontwikkelingen op de markt waarop bedrijfsactiviteiten plaatsvinden. 3.2.3. Je herkent zakelijke dilemma's bij de bedrijfsvoering en maakt daarvoor een plan. 3.2.4. Je weegt gevolgen van dilemma's af op korte dan wel lange termijn in het licht van continuïteit. 3.2.5. Je maakt een risicoanalyse.



M3 leeruitkomst 3.3. Verkoopresultaat	Je gaat een verkoopadviesrelatie aan en onderhoudt deze vanuit een onafhankelijke positie. Je krijgt de klant mee in oplossingen die passen bij de (mogelijke) vraag van de klant. Je toont creativiteit in aanpak en uitvoering.	3.3.1. Je bent een professionele gesprekspartner in de volgende gesprekken: onderhandelen, selectie, coaching en conflicthantering. Gaat proactief en creatief op zoek naar klanten en zet daarvoor de juiste beschikbare online en offline middelen in. 3.3.2. Je kiest bewust voor een bij de klant, product en hemzelf passende verkoopadviesrol en verantwoordt deze zodat ieders belang geborgd is. 3.3.3. Je koppelt klantvragen aan het eigen productportfolio of past deze desgewenst aan. Het portfolio wordt ingezet om nieuwe klanten te werven. 3.3.4. Je onderhoudt de klantrelatie door actief de klanttevredenheid te monitoren en zorgt voor goed accountmanagement.
M4 leeruitkomst 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.
M4 leeruitkomst 4.2 Strategie bepaling	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.



M4 leeruitkomst 4.3. Business evaluatie	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.
--	--	---

**Artikel 18.8 Inhoud opleiding en studielast onderwijseenheden**

1. De inhoud van de opleiding en de studielast van de onderwijseenheden is te vinden in het onderwijsprogramma van de opleiding en op [Topdesk](#).
2. Hoe wordt omgegaan met curriculumwijzigingen, is te vinden in de overgangsregeling. Deze wordt gepubliceerd op [Topdesk](#).

Artikel 18.9 Aanvullende voorwaarden aan onderwijseenheden

Indien er aanvullende voorwaarden verbonden zijn aan bepaalde onderwijseenheden, worden deze vermeld op de digitale leeromgeving van de desbetreffende onderwijseenheid.

Artikel 18.10 Studieactiviteiten met extra studiekosten

Binnen het onderwijsprogramma zijn er verschillende activiteiten met bijhorende kosten. Sommige activiteiten kennen een verplichte deelname en andere kennen een gewenste deelname.

1. Deelname aan activiteiten is verplicht wanneer zij onderdeel vormen van een toets, met kenmerkende leerdoelen van de opleiding, gerelateerd aan de eindkwalificaties van de opleiding, zie artikel 6.7. Denk aan externe activiteiten, excursies of fieldtrips. Deze activiteiten, buiten de CHE, brengen extra studiekosten met zich mee. Deze activiteiten worden verplicht gesteld omdat zij verweven zijn met de leeruitkomsten essentieel voor het behalen van kwalificaties van de betreffende onderwijseenheid. Het ontbreken van de student tijdens deze activiteiten doet te veel afbreuk aan één van die leerdoelen, de verdieping die deze activiteiten bieden kunnen niet worden geboden binnen de muren van de instelling. Daarom zijn enkele van dergelijke activiteiten verplicht. Als de student niet kan of wil deelnemen wordt er een vervangende of alternatieve opdracht geboden.
2. Vanuit de onderwijseenheid is deelname gewenst, maar niet verplicht. Wanneer de student niet kan of wil deelnemen, is er geen vervangende of alternatieve opdracht. Er worden geen kwalificaties gerealiseerd door het volgen van deze activiteiten. Het is niet gerelateerd aan toetsen of opdrachten.
3. Elk jaar wordt er met instemming van de medezeggenschap binnen de opleiding bepaald welke essentiële activiteiten verplicht zijn voor de student waardoor er aanvullende studiekosten zijn, denk aan reis- en verblijfkosten, voor de student. Via [Topdesk](#) wordt gepubliceerd welke activiteiten gewenst dan wel verplicht zijn in het aangewezen studiejaar.

Artikel 18.11 Evaluatie onderwijs

Het onderwijs wordt aan het einde van het semester geëvalueerd door middel van een enquête die door de studenten kan worden ingevuld. De uitkomsten van de enquête worden besproken met de groep, programmaleiders en opleidingscoördinator tijdens een evaluatie. De uitkomsten van de enquête, notulen van de evaluatie, de toetsrendementen en de eigen waarnemingen van de docenten vormen de input voor het professionele gesprek in de onderwijsteams. Dit leidt tot een verbeterplan dat wordt teruggekoppeld aan de studenten door middel van publicatie op de digitale leeromgeving. Het curriculumteam bespreekt ieder semester de verbeterplannen om zicht te krijgen op curriculaire wijzigingen en deze bevindingen vormen input voor curriculumdagen en het volgende jaarplan.

Titel 4 De toetsen, beoordeling en inzage**Artikel 18.12 Borging taalkwaliteit en APA-normering**

Professioneel taalgebruik wordt geborgd doordat het correct gebruik van spelling, grammatica en APA-normering bij opdrachten onderdeel is van de beoordeling of voorwaardelijk is voor het beoordelen.

**Artikel 18.13 Het inleveren van opdrachten**

1. De uiterste inleverdatum waarop een opdracht van een onderwijseenheid moet worden ingeleverd wordt vermeld op de digitale leeromgeving.
2. Een opdracht die maximaal vijf werkdagen na het verstrijken van de vastgestelde inleverdatum wordt ingeleverd, geldt als ingeleverd voor de tweede gelegenheid. Een herkansing in het lopende studiejaar is dan niet meer mogelijk.
3. Een opdracht die meer dan vijf werkdagen na het verstrijken van de gestelde inleverdatum worden ingeleverd komt niet meer in aanmerking voor een beoordeling in het lopende studiejaar.
4. Een opdracht die als onvoldoende is beoordeeld, moet binnen vijf werkdagen na feedback opnieuw worden ingeleverd. Dit geldt als tweede gelegenheid.
5. Uitzonderingen met betrekking tot de voorwaarden voor het inleveren van de tweede gelegenheid worden duidelijk vermeld op de digitale leeromgeving en mogen niet in het nadeel zijn van de student.

Studentbegeleiding**Artikel 18.14 Studentbegeleiding**

1. Studenten worden individueel en in groepsverband begeleid door docenten m.b.t. studieloopbaan, competentie-ontwikkeling, studievoortgang en praktijklijn. De student heeft ook recht op begeleiding door een externe begeleider, die door de school wordt aangewezen.
2. Naast de in lid 1 geboden reguliere begeleiding biedt de opleiding extra begeleiding in de vorm van de adviseur studiesucces t.b.v. specifieke ondersteuningsvragen.

Titel 5 Studieadvies

Opleidingsbepalingen omtrent studieadvies

Artikel 18.15 Studievoortgangsnorm

Niet van toepassing

Titel 6 Examens

Opleidingsbepalingen omtrent examens

Artikel 18.16 Propedeusediploma

Niet van toepassing