# **Proefopdracht van een HZ opleiding**



|  |  |
| --- | --- |
| Achtergrond  | Je hebt je in de afgelopen periode georiënteerd op een opleiding. Door het lezen van een brochure, het bezoeken van de hogeschool, of gesprekken met mensen die de opleiding kennen heb je je een beeld gevormd van de opleiding en de beroepen waarvoor deze opleiding opleidt. Of dit beeld ook klopt met hoe het er daadwerkelijk aan toegaat kun je alleen proefondervindelijk ontdekken. Je zult moeten ervaren hoe het er daadwerkelijk aan toe gaat bij de opleiding. Om te ervaren hoe het er aan toe gaat bij de opleiding, kun je deelnemen aan een meeloopdag (zie de HZ-studiekeuzeportal om je aan te melden). Iedere opleiding organiseert meeloopdagen. Een andere manier is het maken van proefstudeeropdrachten. Dit zijn opdrachten uit het eerste jaar die voor jou zijn vereenvoudigd. Ze geven je een goed beeld van wat je kunt verwachten tijdens de opleiding. Omdat het om bestaande opdrachten gaat uit het eerste jaar weet je precies wat voor opdrachten er worden gegeven. Je kunt daarmee goed inschatten of deze aansluit bij jouw verwachtingen en talenten.   |

|  |  |
| --- | --- |
| Opdracht  | Maak de proefstudeeropdracht van de opleiding van je keuze. Zie na dit voorblad alle opdrachten van de opleidingen die een opdracht aanbieden |
| Voorschriften voor de aanpak | * Voer de opdracht uit volgens instructie.
* Vraag waar nodig begeleiding van je docent of mentor.
 |
| Voorschriften voor de oplevering | * Zie de instructies bij de opdracht.
 |

**Proefopdracht Bedrijfseconomie**

**Inleiding**Als bedrijfseconoom ben je een belangrijke spil in de organisatie. Je brengt mensen en middelen bij elkaar en je

bewaakt de inrichting van de bedrijfsprocessen. Je werkzaamheden zijn veelzijdig en vaak afhankelijk van de

grootte van de organisatie en je ervaring. Als bedrijfseconoom beschik je over een grote affiniteit met

rekenvaardigheid, kun je informatie juist interpreteren, zie je de hoofdlijnen en kun je heldere conclusies

trekken. Ook kun je goed met mensen omgaan, in teamverband werken en leiding geven. Dankzij kennis op

financieel én niet-financieel vlak overzie je als bedrijfseconoom snel de mogelijke consequenties van

beslissingen. Een van de taken is daarom het opstellen van adviezen op basis van fiscale administratie zoals

begrotingen, jaarstukken en investeringsplannen.

Het zijn spannende tijden voor sportverenigingen. Teruglopende inkomsten, afnemend aantal vrijwilligers en

steeds strengere regelgeving zorgen ervoor dat de penningmeester van een sportvereniging voor steeds grotere

uitdagingen komt te staan. Tegelijkertijd wordt van verenigingen gevraagd dat zij een (grotere)

maatschappelijke rol gaan spelen. Dit heeft negatieve consequenties voor de financiële gezondheid van de

vereniging, maar biedt ook kansen.

Je verdiept je in onderstaande opdracht in de economische aspecten van de sportvereniging. Door te kijken

naar hun financiële stukken, accommodatie en toekomstplannen krijg je een goed beeld voor welke uitdagingen

een vereniging gesteld staat. Op basis van deze stukken stel je een advies op.

**Opdracht**

Schrijf een adviesrapport voor een sportvereniging. Beschrijf de huidige en toekomstige financiële situatie en

geef op basis van een financiële analyse verbeterpunten.

**Aanpak** • Kies een sportvereniging, waarvan voldoende financiële stukken beschikbaar zijn. Of gebruik de financiële stukken van de Zeeuwse atletiekvereniging Dynamica:

 <http://www.dynamica-sport.nl/index.php/clubinfo/ledenvergadering>

 • Analyseer waar de problemen van de Nederlandse sportverenigingen als gevolg van de recessie door hoofdstuk 6 en 7 van het rapport ‘Sport en recessie 2013’ te lezen (zoek via Google).

 • Zoek de demografische gegevens op van de regio van de gekozen sportvereniging, zodat je weet of je een toename of afname van leden mag verwachten op basis van trends.

 • Analyseer de financiële stukken en zoek naar verbanden met de
 demografische gegevens en het rapport ‘Sport en recessie 2013’.

 Beschrijf de huidige situatie en de toekomstige perspectieven.

 • Stel ten minste drie verbeterpunten op, die aantoonbaar voortkomen uit
 jouw bevindingen.

**Eisen** Het adviesrapport:

 • bevat een omschrijving van de huidige financiële situatie van de sportvereniging op basis van de jaarrekeningen van de afgelopen twee jaar;

 • bevat de ledentalontwikkeling en contributie-inkomsten van de afgelopen twee jaar;

 • bevat de demografische gegevens van de regio en een beschrijving van de mogelijke financiële gevolgen voor de sportvereniging voor de komende vijf jaar;

 • is gericht aan het bestuur van de sportvereniging;

 • is kernachtig en omvat maximaal 750 woorden.

**Proefopdracht Bedrijfskunde - MER**

## Inleiding

Met het diploma Bedrijfskunde-MER op zak zoek jij graag naar oplossingen om een organisatie efficiënt te laten werken. Daarnaast ben je breed georiënteerd en analytisch en communicatief ingesteld. Tijdens het afstuderen van je opleiding heb je je gespecialiseerd in het begeleiden van verbeterprocessen binnen organisaties. Nu, één jaar verder, ben je werkzaam als junior adviseur verandermanagement bij een gerenommeerd adviseursbureau.

Het Admiraal De Ruyter Ziekenhuis vraagt om jouw hulp bij het verbeteren van de doorstroming op de Spoedeisende Hulp (SEH) van het ziekenhuis. Het ziekenhuis staat voor de uitdaging om met minder mensen en middelen, meer en betere zorg te verlenen. Deze druk is momenteel goed voelbaar op de Spoedeisende Hulp. Met name de intake van patiënten is op dit moment een tijdrovend proces. Als een patiënt op de SEH belandt, duurt het vaak lang voordat er een arts bij hem is. Om te voorkomen dat patiënten te lang moeten wachten, wordt de intake binnenkort overgenomen door een verpleegkundige.

Het ziekenhuis wilt de patiënttevredenheid in de huidige situatie (intake door arts) vergelijken met de patiënttevredenheid in de toekomstige situatie (intake door verpleegkundige). De resultaten daarvan moeten bijdragen aan het optimaliseren van de doorstroming op de SEH. Andere initiatieven om de doorstroming te verbeteren heeft het ziekenhuis op dit moment nog niet genomen.

## Opdracht

Lever een adviesrapport op met daarin ongeveer 10 enquêtevragen die onder beide patiëntgroepen uitgezet worden en adviezen hoe ze de doorstroming op de SEH kunnen verbeteren.

#### Voorschriften voor de aanpak

1. Bedenk ongeveer 10 vragen voor de patiëntenenquête waarmee de verschillen die de patiënt ervaart bij de intake door arts en de intake door verpleegkundige worden achterhaald.
2. Naast het meten van de patiënttevredenheid kun je andere zaken onderzoeken om de doorstroming van patiënten op de SEH te verbeteren. Adviseer het ziekenhuis op welke manieren zij de doorstroming op de SEH kunnen verbeteren.

# **Proefopdracht** **BouwkundeInleiding**

Tekeningen zijn voor de bouwkundige van essentieel belang. Hij kan er precies op zien en aangeven wat hij wil en hoe hij het wil hebben. Een tekening zegt meer dan duizend woorden. De bouwkundig tekenaar speelt dan ook een belangrijke rol in het hele bouwproces. Vanaf de tekentafel van de architect tot en met de realisatie van het gebouw is zijn expertise hard nodig.

De architect maakt in de eerste fase van het ***bouwproces*** een schets van een gebouw waarop lang niet alle onderdelen precies zijn aangegeven. De bouwkundig tekenaar werkt de visie van de architect heel nauwkeurig uit naar een werkbare tekening, zodat het idee van de architect goed gevisualiseerd wordt. In de daarop volgende fasen worden de tekeningen steeds verder verfijnd. De bouwkundig tekenaar tekent ***doorsneden, plattegronden, details, bouwtechnische aspecten, installaties, constructies*** enzovoort. Vanzelfsprekend houdt hij daarbij ook rekening met bouwvoorschriften en technische voorschriften. De aannemer die aan het eind van de rit het gebouw moet neerzetten heeft werktekeningen nodig waarop alles exact is aangegeven zoals de hoogte van de plafonds, de dikte van de muren en de raamkozijnen, de grootte van de deuropeningen, de plaatsing van stopcontacten en alle andere zaken die van belang zijn bij de constructie van een **functioneel en stevig** bouwwerk.

De tekenaar is dus de **spil in het bouwproces** en een belangrijke factor tussen het idee en de uitvoering ervan. Hij werkt in dienst van architecten en aannemers en is in staat om het creatieve van de architect en het praktische van de aannemer om te zetten naar een tekening die alle partijen kunnen begrijpen. Goede **communicatieve vaardigheden** zijn dan ook van cruciaal belang.

Hoe meer mensen er bij een bouwproject betrokken zijn, hoe groter de kans is op kleine foutjes die later grote gevolgen kunnen hebben. Daarom buigt de tekenaar zich soms ook over het bestek[[1]](#footnote-1), zodat er over het bouwproject geen misverstanden kunnen ontstaan. Afhankelijk van de werkgever krijgt de tekenaar ook wel eens opdracht **eenvoudige technische berekeningen** uit te voeren. Hij moet dan ook niet alleen technisch, maar ook rekenkundig inzicht hebben.

Bij het uitvoeren van zijn taak – het tekenen - maakt de tekenaar gebruik van potlood en papier, maar steeds vaker tekent hij **digitaal**, vroeger veel **2D**, maar tegenwoordig steeds meer **3D.**

# **Briefing: Verzamel bestaande toestandtekeningen** Voordat je met de bouw van een bouwwerk kunt starten, heb je verschillende **bouwtekeningen** nodig. Als je een bouwwerk wilt verbouwen of uitbreiden, dan verzamel je eerst tekeningen van de bestaande situatie: de zogenoemde ***bestaandetoestandtekening***. Als deze tekeningen er niet meer zijn, dan wordt het bouwwerk opgemeten, waarna je alsnog een tekening maakt. Deze tekening is het uitgangspunt voor de uitbreiding of verbouwing van het bouwwerk.

Om jouw eigen woning in 3D te kunnen modelleren heb je tekeningen nodig. De vraag is welke tekeningen je nodig hebt, waar deze tekeningen zijn en hoe jij ze in je bezit krijgt.

|  |  |
| --- | --- |
| **Opdracht** * Maak een maquette van jouw eigen woning op basis van op systematische wijze verzamelde bestaandetoestandtekeningen.
1. Stel een zoekplan op.
2. Voer het zoekplan uit.
3. Vul alle rubrieken van het zoekplan volledig in.
4. Bouw de maquette.

|  |
| --- |
| Voorwaarden:* De woning is een grondgebonden woning (staat op een eigen stuk grond, is geen flat);
	+ De woning is een koophuis (waarvan je de koopcontracten kunt raadplegen);

Als jouw woning niet aan deze randvoorwaarden voldoet, neem dan de woning van je familie of vrienden.  |

 |

**Voorschriften voor de oplevering**

* Het zoekplan is volledig.
* Het zoekplan is aantoonbaar gebruikt.
* Het zoekproces is zodanig gedocumenteerd, dat iemand anders het zoekplan kan gebruiken en dezelfde informatie vindt.
* De maquette is gemaakt van de tekeningen.
* De maquette is voldoende stevig.

**Voorschriften voor de aanpak**

* Werk individueel.
* Stel een zoekplan op volgens onderstaande aanwijzingen.
* Maak een kopie van de tekeningen, knip jouw woning uit en bouw een maquette van jouw woning.

Aanwijzingen

Hieronder vind je eerst de algemene opzet van een zoekplan en daaronder de concrete invulling van het zoekplan dat hoort bij de zoekvraag: Waar vind ik de tekeningen van de huidige toestand van mijn eigen woning?

|  |
| --- |
| **Zoekvraag (wat wil ik weten?):** |
| Welke informatie heb ik nodig?  |  |
| In welke bronnen/waar kan ik die informatie vinden? |  |
| Hoe kan ik de bronnen raadplegen? (digitaal, fysiek, deskundigen raadplegen e.d.) |  |
| Zoekresultaten | Inventariseer alle informatie die is gevonden. |
| Knelpunten | Noteer onvoorziene gebeurtenissen, obstakels, wijzigingen op het plan e.d. |

|  |
| --- |
| **Zoekvraag (wat wil ik weten?):** **Waar vind ik tekeningen van de huidige toestand van mijn woning?** |
| Welke tekeningen (=informatie) heb ik nodig?  | * Tekeningen met technische informatie, maatvoering e.d., bestektekeningen, bouwaanvraagtekeningen, werktekeningen, plattegronden, gevels, doorsneden, details.
 |
| In welke bronnen (= waar ?) vind ik die tekeningen (informatie)?  | * In het eigen archief thuis.
* In het archief van de gemeente bij de afdeling Bouwen en Wonen.
* ….
 |
| Hoe kan ik de bronnen (digitaal, fysiek, deskundigen e.d.) raadplegen? | * Gemeente bellen en vragen om gegevens van de persoon die hierover gaat.
* Telefonisch of schriftelijk opvragen bij X van het gemeentearchief Y; afdeling Bouwen en Wonen.
* Afspraak maken en langsgaan om ze op te halen.
* ….
 |
| Zoekresultaten:  |  |
| Knelpunten:  |  |

## Proefopdracht Commerciële EconomieInleiding

Als commercieel econoom weet jij hoe je producten en diensten goed in de markt zet. Voor vragen over producten, diensten, trends, imago en klanttevredenheid zijn organisaties bij jou aan het juiste adres. Met jouw kennis en ervaring vertaal je wensen en behoeften van doelgroepen naar de verkoop van producten en diensten. Ook adviseer je organisaties hoe zij met hun publiek moeten communiceren.

De eigenaar van de ‘Roadrunnershop’ in Vlissingen – gespecialiseerd in hardloopproducten – benadert jou. De afgelopen jaren is er veel gebeurd. Hij vertelt jou in vertrouwen dat hij vermoedt dat de winkel in zijn huidige vorm niet levensvatbaar is. Ook de vaste klantenkring is aanzienlijk gekrompen in de afgelopen vier jaar. En door de komst van online-aanbieders zijn prijzen onder druk komen te staan.

## Opdracht

Voer een afnemersonderzoek uit voor de ‘Roadrunnershop’ en presenteer de resultaten ervan in een infographic\* of bedenk een andere presentatievorm.

### **Voorschriften voor de oplevering**

De presentatie beschrijft wie de huidige afnemers (klanten) van de winkel zijn en geeft aan waar er mogelijkheden liggen om de levensvatbaarheid van de winkel te vergroten.

#### **Voorschriften voor de aanpak**

* Ga bij je onderzoek uit van een bestaande winkel die vergelijkbaar is met de ‘Roadrunnershop’. Kies daarvoor een winkel uit jouw woonomgeving die sportproducten aanbiedt.
* Beantwoord onderstaande vragen:
1. Hoe ziet de huidige afnemersmarkt (dat zijn de klanten) eruit? Zeg in je antwoord iets over de leeftijdsverdeling, de verhouding man/vrouw en het type klant (professionele of recreatieve hardloper).
2. Welke wens(en) heeft (hebben) deze klanten? Voorziet de winkel daar op dit moment in?

*Tip: misschien ken je iemand die regelmatig deze winkel bezoekt die je kan helpen bij het beantwoorden van deze vraag!*

1. Zijn er nieuwe markten/trends ontstaan waar de organisatie zich op kan richten?
2. Hoe kan de eigenaar de levensvatbaarheid van de winkel vergroten? Denk aan een verandering van de producten die men aanbiedt (het portfolio) of de klanten (de doelgroep) waarop men zich richt.

*\* Zie voor het maken van infographics: easel.ly of piktochart.com!*

**Proefopdracht Commerciële Economie

Inleiding**

Als je Communicatie hebt gestudeerd, weet je alles over organisaties en merken. Je bedenkt

communicatiestrategieën en zet middelen en media op een innovatieve en creatieve wijze in. Als

afgestudeerde van de opleiding Communicatie kun je in veel branches terecht zoals in de commerciële sector,

de non-profitsector, bij de overheid of als zelfstandige met bijvoorbeeld een eigen reclamebureau. Als

communicatieadviseur bij een organisatie krijg je bijvoorbeeld te maken met het uitgeven van een

personeelsblad. Hoewel het goed is om te weten wat de communicatieve waarde ervan is en hoe ze gemaakt

worden, staat de waarde van magazines wel ter discussie. Er zijn immers steeds meer mogelijkheden om

gericht en betaalbaar online te communiceren en gebruik te maken van sociale media. Je moet je dan ook

afvragen wat de waarde van je magazine dan nog is. Of je ermee doorgaat, of je het aanpast. Of misschien zet

je alles wel op Facebook?

**Opdracht**

Maak een digitaal magazine en geef drie adviezen voor het gebruik van sociale media om het magazine te

promoten. Doe dit voor een non-profitorganisatie of voor de overheid.

**Aanpak** • Kies een organisatie die een papieren magazine heeft, bijvoorbeeld een gemeente,

 een (basis)school, een sportvereniging of een liefdadigheidsinstelling.

• Noteer wat de meerwaarde is van een digitaal magazine en het gebruik van sociale media ten opzichte van een papieren editie voor die organisatie. Doe dat voor:

 • de doelgroep

 • de doelstelling

 • de boodschap

 Kijk voor informatie over digitale magazines op: <http://www.magazines.nl/nl>

 • Kies een sociale-mediaplatform die het geschiktst is voor de door jou gekozen

 organisatie om het digitale magazine te verspreiden.

 • Bedenk drie manieren waarop het sociale-mediaplatform ingezet kan worden voor

 de promotie van het digitale magazine.

 • Maak een opzet van een digitaal magazine op basis van het papieren magazine met de tool: <https://madmagz.com>. Doe dat voor twee of drie pagina’s.

 • Maak een presentatie voor de opdrachtgever waarin je de keuzes en adviezen

 samen met de voorbeeldpagina’s van het digitale magazine presenteert.

**Eisen** De presentatie:

 • is gericht aan de opdrachtgever;

 • is overtuigend en aantrekkelijk vormgegeven.

 De presentatie bevat maximaal vijf slides (Prezi, Google Slides, PowerPoint) met daarin de volgende onderdelen:

 • een onderbouwde keuze voor het sociale-mediaplatform met minstens drie argumenten;

 • het concept voor het digitale magazine voor twee of drie pagina’s;

 • minimaal drie onderbouwde adviezen over de manier waarop het sociale-mediaplatform ingezet kan worden om het digitale magazine te promoten.

**Proefopdracht Engineering**

## InleidingDe ingenieur speelt een belangrijke rol in onze samenleving. Sterker nog: Het normale leven zou helemaal tot stilstand komen zonder ingenieurs, want ze zijn bij elke machine, elk product of proces betrokken. Veel van deze producten kom je dagelijks tegen: denk aan de stoel waar je op zit, je mobiele telefoon, je computer, je fiets, vliegtuigen, koffiezetapparaten, scheerapparaten. Er zijn ook veel machines die het leven gemakkelijker maken, denk maar eens aan vliegtuigen, liften en landbouwmachines. Maar er zijn natuurlijk ook oneindig veel dingen die ons leven leuker maken: een achtbaan in een pretpark bijvoorbeeld, een beertender voor in huis of speelgoed voor kinderen. Over de hele wereld wordt er geïnnoveerd en jij kunt daar in de toekomst aan bijdragen.

Bij de **opleiding Engineering** leer je namelijk innovatief, technisch en functioneel ontwerpen, je ontwikkelt nieuwe producten en verbetert bestaande. Je onderzoekt wat gebruikers willen en vertaalt dat in nieuwe vindingen. Duurzaamheid staat hierbij centraal. Je bent dus bezig met technologie, maar ook met mensen. Juist die combinatie maakt deze opleiding zo boeiend.

Je kunt natuurlijk niet lukraak aan het ontwerpen slaan. Je ontwerp is dan tot mislukken gedoemd. Elke ontwerper kan je namelijk vertellen dat je in het proces van eerste idee tot het uiteindelijke product **systematisch en methodisch** te werk moet gaan. Alleen dán heeft je ontwerp kans van slagen. Hoewel een ontwerper in de loop van zijn leven een eigen manier van werken ontwikkelt, doorloopt hij altijd alle fasen van het ontwerpproces. Met andere woorden: hij ontwerpt volgens een bepaalde methode. Dit proces heet dan ook **methodisch ontwerpen**.

Je gaat op de opleiding Engineering aan de slag volgens de zogenoemde **Delftse Methode**. Met deze ontwerpmethode kun je elke ontwerpopdracht niet alleen systematisch aanpakken, maar ook succes boeken. De methode kenmerkt zich door een **gefaseerde aanpak** van het ontwerpproces. Je kunt de volgende fasen onderscheiden:
1 Analysefase

2 Ideefase

3 Conceptfase

4 Detailleringsfase (Materialisatiefase)

In elke fase voer je enkele vaste activiteiten uit die leiden tot een of meer faseproducten. In de laatste fase ga je de werkplaats in om het ontwerp ook echt te maken. De opdrachtgever krijgt dus een werkend model in handen. Op grond daarvan beslist hij wat er verder gaat gebeuren:

* Hij neemt jouw ontwerp in productie.
* Hij past jouw ontwerp aan en neemt het in productie.
* Hij zier er - in het uiterste geval - vanaf.

## Briefing: Ontwerp een step

###

### Achtergrond

De gemeente Vlissingen ondersteunt ondernemers van harte die met hun initiatieven en ideeën de stad promoten en de waarde ervan verhogen. De gemeente neemt trouwens ook geregeld zelf het initiatief om haar eigen ideeën voor ontwikkeling van de stad te vermarkten aan geïnteresseerde ondernemers. Al jaren spaart zij kosten noch moeite om de stad aantrekkelijker te maken voor haar toeristen en bedrijven. Om de identiteit van Vlissingen en de aantrekkingskracht ervan te vergroten, focust de gemeente met haar projecten in eerste instantie op fietsers en voetgangers.

Een voorbeeld van zo’n project is de elektrische Zeelandfiets. De gemeente zoekt naar een ondernemer die dit project wil starten, waarbij deze moet samenwerken met het bedrijf Callock dat in Middelburg een pilot is begonnen met een verhuursysteem voor fietsen. Het lijkt er namelijk op dat dit verhuursysteem ook geschikt is voor de verhuur van stepjes. De gemeente Vlissingen heeft besloten volgend zomerseizoen een pilot te starten met de verhuur van 200 aluminium stepjes op ten minste vijf locaties in Vlissingen. De stepjes moeten niet alleen voor 90% recyclebaar zijn, maar ook lokaal geproduceerd kunnen worden.

**Gepubliceerd op 07 januari 2014**

|  |  |
| --- | --- |
| [Bron: Gemeente Vlissingen}*Het college van B&W van de gemeente Vlissingen heeft besloten om de boulevards Evertsen, Bankert en De Ruyter als fietsstraat in te richten. Hiermee wordt de aantrekkelijkheid van de boulevards vergroot voor fietsers en voetgangers. De aanleg van de fietsstraat start in het voorjaar van 2014 en moet afgerond zijn voordat het toeristisch seizoen begint.*Definitief ontwerp*Na drie bijeenkomsten voor alle gebruikers van de boulevards is er een definitief ontwerp voor de ‘fietsstraat’ gemaakt. Naar aanleiding van de inspraakprocedure zijn er wijzigingen in het ontwerp opgenomen. Er komt een verhoogde middenberm en bij het Wooldhuis wordt een*  | *inritconstructie aangelegd. De fietsstraat krijgt een gele kleur, die de unieke karakteristiek van en de verkeerssituatie op de boulevards benadrukt.* *Met de aanleg van de fietsstraat worden de boulevards ook een volwaardig onderdeel van het fietsnetwerk langs de Walcherse kust. De fietsstraat is een impuls voor de uitstraling van de boulevards en het functionele gebruik.*Kenniswerf*Werkzaamheden op de kenniswerf zijn afgerond. Bestrating is vernieuwd en extra fietspaden zijn aangelegd.**In een volgende fase 2015-2016 volgt vernieuwing van het spoorgebied richting de kenniswerf*. |
|  |  |

|  |
| --- |
| Opdracht * Ontwerp een unieke, aantrekkelijke step voor volwassenen en presenteer het resultaat op een poster.
 |

###

|  |
| --- |
| Voorschriften voor de oplevering De poster* bevat een toelichting op de keuze voor het ontwerp;
* bevat ook enkele kritische opmerkingen over jouw ontwerp;
* voldoet aan leesbaarheidseisen en vormeisen.
 |

|  |
| --- |
| Voorschriften voor de aanpak * Vorm werkgroepen van ten hoogste vijf leerlingen.
* Beschrijf zoveel mogelijk kenmerken van de doelgroep.
* Verzamel zoveel mogelijk eisen waaraan de step moet voldoen
* Schets zoveel mogelijk ideeën en controleer telkens of het idee aan alle eisen voldoet.
* Kies een van de ideeën en motiveer jouw keuze.
* Onderzoek aan welke eisen een poster moet voldoen (vorm, inhoud).
* Maak de poster.
 |

**Proefopdracht Human Resource Management**

**Inleiding**

Door te werken ontwikkelen mensen zichzelf, doen ze sociale contacten op en verdienen ze een inkomen. Bij

Human Resource Management is die werkende mens de doelgroep. Organisaties vragen steeds meer om

flexibele, kritische en onderzoekende medewerkers die snel inspelen op veranderingen als gevolg van een zich

snel ontwikkelende maatschappij. HRM-professionals gaan mee met deze veranderingen en stimuleren

mensen het maximale uit hun loopbaan te halen. Een HRM-professional houdt zich bezig met onder andere

arbeidscontracten, ziekteverzuim en talentontwikkeling. Het werkterrein van de HRM-professional is breed en

vooral ook afwisselend. Hij begeleidt bijvoorbeeld mensen in hun loopbaanontwikkeling, maar ook het

adviseren van het management, het ontwerpen van beleid of het maken van aanpassingen van

arbeidsvoorwaarden behoren tot het takenpakket. Ook regelt hij opleidingen en scholing voor het personeel

van een organisatie. In hoger en voortgezet onderwijs neemt het belang van het goed toepassen van ICT door

docenten toe. Flipping the classroom is een manier waarop docenten ICT toepassen in hun onderwijs aan

leerlingen. Met flipping the classroom maakt klassikale kennisoverdracht plaats voor online video- -

bijvoorbeeld op YouTube - of voor andere vormen van online instructie. Hierdoor ontstaat er in de klas meer

tijd voor andere onderwijsactiviteiten. Het maken van goede instructievideo’s is echter niet eenvoudig.

Scholing kan docenten ondersteunen bij het maken van deze video’s.

**Opdracht**

Ontwerp voor jouw school een aantrekkelijk scholingstraject van twee bijeenkomsten voor alle docenten,

zodat zij in staat zijn om een online instructievideo te maken.

**Aanpak** • Zoek op het internet met behulp van Google informatie over de manier waarop je

 een online instructievideo maakt.

 • Noteer het aantal docenten dat op jouw school werkt.

• Bedenk met welke relevante verschillen tussen docenten, zoals de ICT-vaardigheid, je rekening gaat houden in het programma.

• Bedenk hoe je met het ontwerp rekening houdt met de groepsgrootte.

• Bepaal de duur, de locatie en de apparatuur die je nodig hebt per bijeenkomst.

 • Ontwerp voor docenten een scholingstraject van twee bijeenkomsten.

 • Beschrijf een globaal programma per bijeenkomst aangevuld met een opdracht,

 waardoor de docenten een online instructievideo gaan maken voor een eigen les.

 • Presenteer het voorstel van het scholingstraject in een presentatie gericht aan de

 teamleider of directeur van jouw school.

**Eisen** Het ontwerp van het scholingstraject:

 • is een presentatie (PowerPoint, Prezi, Google Slides) van maximaal acht slides;

 • bevat een beschrijving van de doelen van de scholing en een globaal programma

 per bijeenkomst;

 • bevat een opdracht waarmee de docenten het geleerde gaan toepassen in hun eigen lessen.

**Proefopdracht International Business and Languages**

**én International Business and Management Studies**

# **Strategisch plan opstellen**

**Inleiding**

Een bedrijf maakt al sinds jaar en dag hetzelfde product. Om ook in de toekomst concurrerend te kunnen zijn, is het hoog tijd dat het bedrijf nadenkt over zijn langetermijnstrategie. Het bedrijf heeft zichzelf dan ook twee vragen gesteld:

1. Is het product dat het bedrijf levert nog wel onderscheidend/concurrerend genoeg?
2. Welke mogelijkheden zijn er om de doelgroep (afzetmarkt) te verbreden?

Omdat het bedrijf de afgelopen jaren een behoorlijke reputatie heeft opgebouwd, moeten aanpassing(en) van de strategie ten aanzien van het product en de doelgroep wel passen bij:

* de grenzen van het werkterrein van de organisatie;
* de ondernemingsmissie van de organisatie.

**Opdracht**Stel een strategisch plan (= langetermijnstrategie) op voor een bedrijf naar keuze.

## Voorschriften voor de oplevering

Je strategisch plan bestaat uit de volgende onderdelen:

* Een korte beschrijving van het bedrijf van jouw keuze.
* Een beschrijving van de mogelijkheden die jij ziet voor een aanpassing van het product én het vergroten van de doelgroep van het bedrijf.
* Stel een plan op waarmee jij denkt dat het bedrijf de aanpassingen die jij voor het bedrijf ziet zou kunnen realiseren.

Proefopdracht Social Work

Casus Priscilla en Joey

Een gezin bestaat uit vader (44) en twee kinderen: Priscilla (14) en Joey (12). Vijf jaar geleden overleed moeder. Hij had destijds een fulltime baan bij een chemieconcern in Bergen op Zoom en moeder was actief in het vrijwilligerswerk en bij een plaatselijke kerk. Na het overlijden van zijn vrouw heeft vader het gevoel er alleen voor te staan. Hij voelt zich in de steek gelaten en is in het begin ook erg boos op God en de kerk. Hij begrijpt niet waarom dit is gebeurd. Mensen uit de kerk wilden hem bijstaan om deze klap te verwerken, maar daar had hij toen geen behoefte aan. Nu zijn er maar weinig mensen die hem kunnen helpen bij de opvoeding van zijn kinderen, want ook de familie woont ver weg.

Vader voelt zich in de eerste maanden na het overlijden verdrietig, onbegrepen en eenzaam. Voor hem hoeft het allemaal niet meer en het kost hem veel moeite om aandacht te geven aan zijn kinderen. Hij gaat steeds vaker naar het café in de buurt en begint steeds meer te drinken. Drie jaar geleden werd hij ontslagen, omdat hij steeds vaker verzuimde en slecht functioneerde. Sindsdien is hij werkloos en met zijn 44 jaar komt hij ook niet gemakkelijk aan ander werk. Van lieverlee raakte hij ook nog in financiële problemen . Sinds twee jaar wordt hij begeleid door een maatschappelijk werker.

Priscilla heeft de laatste jaren regelmatig aanvaringen met haar vader, waarbij zij hem met allerlei woorden en krachttermen verwijt een slechte vader te zijn. Na deze botsingen nemen de schuldgevoelens bij vader alleen maar toe. Priscilla is in groep 8 blijven zitten en is op een lager schoolniveau terechtgekomen dan waartoe de school haar eigenlijk in staat achtte.

Op school maakt men zich zorgen over de ontwikkeling van Joey. Hij ziet er onverzorgd uit en komt ’s morgens vaak te laat. Laatst was er een heftige botsing, nadat bleek dat Priscilla geld uit haar vaders portemonnee had gestolen. Samen met haar broertje wordt zij vaak tot ’s avonds laat met vrienden op straat gezien, terwijl vader in het café zit.

Bij het advies- en meldpunt huiselijk geweld en kindermishandeling VEILIG THUIS komt een melding binnen van een buurtgenoot die vermoedt dat beide kinderen mishandeld worden. Hij zegt over aanwijzingen te beschikken van lichamelijk en emotionele verwaarlozing en ook lichamelijke mishandeling te vermoeden.

## Opdracht

Bereid je voor op een gesprek met de vader van dit gezin. Stel daartoe een draaiboek op.

**Voorschriften voor de oplevering**

Het draaiboek bevat een beschrijving van de volgende aspecten:

1. Korte situatieschets (probleem/gespreksonderwerp)
2. Soort gesprek
3. Doel van het gesprek
4. Gespreksonderwerpen
5. Gesprekstechnieken
6. Gesprekspartners
7. Locatie, datum, begin- en eindtijd
8. ....

## Voorschriften voor de aanpak

Lees ter oriëntatie de website [www.vooreenveiligthuis.nl](http://www.vooreenveiligthuis.nl).

Benoem 10 signalen die kunnen duiden op een vorm van kindermishandeling, waarop jij zult letten gedurende het gesprek.

Zoek informatie op over gesprekken en gesprekstechnieken. Kijk op internet of raadpleeg de volgende boeken:

Lang G. & Molen van der H. (2012) Psychologische Gespreksvoering; een basis voor hulpverlening. Amsterdam: Uitgeverij Boom/Nelissen.

* Pol van de H. (2015). Basisboek luisteren & spreken; helpen voor professionals. Ede: Uitgeverij Vanbinnenuit.

Vat samen welke soort gesprekken er zijn en benoem per gesprek een aantal belangrijke gesprekstechnieken.

### **Proefopdracht SportkundeInleiding**

Een bedrijf besteedt de organisatie van het jaarlijkse personeelsuitje voor zijn medewerkers altijd uit. Voor dit jaar is een sportief programma voorzien. Het bedrijf heeft beperkte middelen en hoewel het zijn medewerkers zeer waardeert, kan het zich geen uitje veroorloven dat verschrikkelijk in de papieren loopt. Het te besteden bedrag bedraagt dan ook maximaal € 1800,-.

### **Opdracht**

Stel een (activiteiten)programma met een sluitende begroting op.

**Voorschriften voor de oplevering**

* Het is een sportief personeelsuitje voor 24 personen.
* Het uitje vindt plaats op een doordeweekse dag van 9.30 uur tot 20.00 uur.
* De activiteiten vinden plaats bij een outdoorbedrijf. Daar worden met de hele groep drie verschillende activiteiten ondernomen.
* De personeelsleden worden ’s morgens verwelkomd met koffie en thee, ze krijgen een geheel verzorgde lunch en in de loop van de middag een tussendoortje. ’s Avonds wordt er met z’n allen gebarbecued. Elke medewerker krijgt twee drankjes aangeboden. De rest van de versnaperingen is voor eigen rekening.

## Voorschriften voor de aanpak

1. Bedenk drie activiteiten.
2. Zoek op het internet naar een of meer geschikte outdoorbedrijven.
3. Informeer naar de kosten.
4. Maak een begroting en voer daarin alle kostenposten nauwkeurig op. Informatie over het opstellen van een begroting kun je vinden op: <http://financieel.infonu.nl/geld/88983-begroting-maken.html>.

# **Proefopdracht Vitaliteitsmanagement & ToerismeStrategisch plan opstellen**

**Inleiding**

Er zijn de laatste jaren steeds meer bedrijven die zich richten op een gezonde leefstijl en alles wat daarmee te maken heeft. Om ook in de toekomst concurrerend te kunnen zijn, is het hoog tijd dat het bedrijf nadenkt over zijn langetermijnstrategie. Het bedrijf heeft zichzelf dan ook twee vragen gesteld:

1. Is het product dat het bedrijf levert nog wel onderscheidend/concurrerend genoeg?
2. Welke mogelijkheden zijn er om de doelgroep (afzetmarkt) te verbreden?

Omdat het bedrijf de afgelopen jaren een behoorlijke reputatie heeft opgebouwd, moeten aanpassing(en) van de strategie ten aanzien van het product en de doelgroep wel passen bij

* de grenzen van het werkterrein van de organisatie;
* de ondernemingsmissie van de organisatie.

**Opdracht**Stel een strategisch plan (= langetermijnstrategie) op voor een bedrijf naar keuze.

## Voorschriften voor de oplevering

Je strategisch plan bestaat uit de volgende onderdelen:

* Een korte beschrijving van het bedrijf van jouw keuze.
* Een beschrijving van de mogelijkheden die jij ziet voor een aanpassing van het product én het vergroten van de doelgroep van het bedrijf.
* Stel een plan op waarmee jij denkt dat het bedrijf de aanpassingen die jij voor het bedrijf ziet zou kunnen realiseren.
1. *Bestek: Nauwkeurige omschrijving van een uit te voeren bouwwerk, de te gebruiken materialen, de voorwaarden en de kwaliteitseisen en de bouwtekeningen.*  [↑](#footnote-ref-1)