

Uitvoeringsregeling OER HZ 2018-2019 opleiding Commerciële Economie – Voltijd

Hoofdstuk 1 Algemene bepalingen Uitvoeringsregeling OER HZ

1.1 algemeen

1.1.1 De onderwijs- en examenregeling (OER HZ) omvat de kern van het onderwijs binnen de HZ. Dit document geeft een algemeen beeld van alle opleidingen die door de HZ worden verzorgd. De OER HZ bevat instelling specifieke bepalingen, die dus voor de gehele HZ gelden. Voor elke opleiding wordt jaarlijks door het college van bestuur een opleiding specifieke Uitvoeringsregeling OER HZ (hierna: Uitvoeringsregeling) vastgesteld.

1.2 opleidingscommissie

1.2.1 De opleidingscommissie wordt in de gelegenheid gesteld om voorafgaand aan de vaststelling van de betreffende Uitvoeringsregeling advies uit te brengen aan het college van bestuur.

1.2.2 De opleidingscommissie beoordeelt jaarlijks de wijze van uitvoering van de onderwijs- en examenregeling en de betreffende Uitvoeringsregeling.

1.3 academiedirecteur

1.3.1 De betrokken academiedirecteur is verantwoordelijk voor:

- de uitvoering van de OER HZ;
- invulling en uitvoering van de Uitvoeringsregeling;
- jaarlijkse evaluatie ten behoeve van het college van bestuur van de OER HZ en de Uitvoeringsregeling, waarbij hij het tijdsbeslag weegt voor de studenten, dat daaruit voortvloeit ten behoeve van de bewaking en zo nodig bijstelling van de studielast (art. 7.14 WHW);
- voorbereiding van aanpassingen van de Uitvoeringsregeling.

Hoofdstuk 2 Uitvoeringsregeling OER HZ

2.1 Inschrijving, vooropleidingseisen en toelatingsbeleid

2.1.1 Overzicht nadere vooropleidingseisen (art. 2.3 OER HZ in aanvulling op de eisen zoals verwoord in artikel 2.2 OER HZ)

Instroom met Havodiploma

Havo-profielen	NT	NG	EM	CM
Opleiding:	Commerciële economie	Commerciële economie	Commerciële economie	Commerciële economie
Student met havo-diploma vanaf 1-8-2009	ec of m&o	ec of m&o	✓	(ec of m&o) + (wiA of wiB)

Instroom met Vwo-diploma

Vwo-profielen	NT	NG	EM	CM
Opleiding:	Commerciële economie	Commerciële economie	Commerciële economie	Commerciële economie
Student met vwo-diploma vanaf 1-8-2010	ec of m&o	ec of m&o	✓	ec of m&o

Overzicht van mbo-domeinen die geen directe toegang geven tot hbo-sectoren
<ul style="list-style-type: none"> • het mbo-domein techniek en procesindustrie naar de hbo-sector economie • het mbo-domein handel en ondernemerschap naar de hbo-sector-gezondheidszorg • het mbo-domein handel en ondernemerschap naar de hbo-sector techniek • het mbo-domein economie en administratie naar de hbo-sector-gezondheidszorg • het mbo-domein economie en administratie naar de hbo-sector techniek • het mbo-domein zorg en welzijn naar de hbo-sector economie • het mbo-domein voedsel, natuur en leefomgeving naar de hbo-sector economie

2.1.2 Deficiëntie-onderzoek (art. 2.4 OER HZ)

HZ Schakelcursus economie 2018

De Schakelcursus economie is bedoeld voor leerlingen met een havo- of vwo-diploma van wie het profiel niet overeenkomt met de wettelijk gestelde eisen voor hun studierichting. Deze categorie studenten moet de afsluitende toets die behoort bij de schakelcursus (met een voldoende) halen. Dat is een voorwaarde om te worden toegelaten tot de opleiding. Ook is deze schakelcursus geschikt voor aankomende studenten die vinden dat ze extra lessen kunnen gebruiken of voor studenten voor wie een Schakelcursus economie (met voldoende toets resultaat) door de HZ wordt geadviseerd of als voorwaarde wordt gesteld om te worden toegelaten tot een studie.

Studiebelasting

De studiebelasting van de cursus is 40 uur, inclusief de lessen.

Data

De HZ zomercursus 2018 start in augustus (week 33). De lesdagen van de cursus die gegeven wordt op de hoofdlocatie van de HZ University of Applied Sciences zijn op maandag 13 augustus, dinsdag 14 augustus, woensdag 15 augustus, donderdag 16 augustus en vrijdag 17 augustus. Op maandag 20 augustus vindt de toets plaats. Kijk voor de informatie over de schakelcursussen 2019 op www.hz.nl

Kosten

De kosten voor deelname bedragen € 200,- (betaling verloopt via Ideal direct na aanmelding op de website). Deelname aan de cursus zonder betaling is niet mogelijk. De borgsom van € 50,- voor het lesmateriaal is bij de € 200,- opgenomen en wordt teruggestort als het lesmateriaal retour ontvangen is. Reiskosten e.d. zijn voor eigen rekening. Bij inschrijving voor een reguliere studie bij de HZ University of Applied Sciences vóór 1 oktober, wordt op verzoek €100,- van het cursusgeld gerestitueerd.

Aanmelden

Inschrijven voor de schakelcursus Economie gaat via het online inschrijfformulier. In verband met de zomervakantie en de organisatie van de schakelcursus, ontvangen wij aanmeldingen graag vóór vrijdag 15 juni 2018.

Vragen

Voor vragen over de schakelcursus Economie kun je contact opnemen met:
het Academiebureau van de Academie voor Economie en Management via ave@hz.nl

Onderwerpen van de Schakelcursus

1. Prijsmechanisme (vraag en aanbod), prijs- en inkomenselasticiteit, relatie prijselasticiteit en omzet
2. Marktvormen (monopolie, oligopolie, monopolistische concurrentie, volledig vrije mededinging) en bedrijfsstrategie
3. Balans en resultatenrekening, solvabiliteit en liquiditeit, kosten en uitgaven, opbrengsten en ontvangsten
4. Indexcijfers, procentuele veranderingen, groeivoeten
5. Conjuncturele groei en structurele groei; begrotingsbeleid overheid
6. Berekening van toegevoegde waarde, BBP, BNP enz.
7. Onderwerpen uit basis rekenen (afhankelijk van de vaardigheden van de deelnemende studenten)

Aanvullende eisen (art. 2.5 OER HZ)

N.v.t.

- 2.1.3 Toelatingseisen werkring bij deeltijdopleiding (art. 2.6. OER HZ)

N.v.t op deze Uitvoeringsregeling omdat het hier gaat om de VOLTIJD variant van de betrokken opleiding.

- 2.1.4 Toelatingseisen werkring bij duale opleidingsvariant (art. 2.7. OER HZ)

N.v.t..

2.2 Inrichting opleiding en onderwijs

- 2.2.1 Opleidingsprofiel (art 3.2 OER HZ)

“De opleiding Commerciële Economie (CE) is een brede opleiding. Na de studie zijn CE’ers in diverse vakgebieden werkzaam zoals Marketing, Verkoop, Marketingcommunicatie, Ondernemerschap, Inkoop of Marktonderzoek. De CE’er is in staat in een dynamische en complexe omgeving zowel strategische, tactische als operationele keuzes te maken die zorgen voor klantwaarde, de basis voor duurzaam concurrentievoordeel.” (bron: H. Donker, oktober 2012, Commerciële Economie: de blik naar buiten, Landelijk Beroeps en Competentieprofiel 2013-2016, Landelijk Overleg Commerciële Economie)

2.2.2 Competenties (art 3.2 OER HZ)

Beschrijving van de CE competenties	
CE 1	Ondernemerschap: Initiëren, creëren en realiseren van producten en diensten, zelfstandig en ondernemend.
	C1 / 1 Signaleren en opsporen van nieuwe ontwikkelingen, rekening houdend met klanten, concurrenten en stakeholders.
	C1 / 1 Maken, samen met anderen, van een basisplan voor een onderneming.
	C1 / 1 Runnen, samen met anderen, van een project of onderneming.
	C1 / 1 Verkopen, samen met anderen, van een eenvoudig product of dienst.
	C1 / 2 Genereren van innovatieve en creatieve ideeën als oplossing van een probleem.
	C1 / 2 Omzetten, samen met anderen, van een concept in een product of een dienst en zorgen voor de organisatie van het (laten) maken ervan.
	C1 / 2 Vormgeven en besturen, samen met anderen, van een project of onderneming.
	C1 / 2 Maken, samen met anderen, van een volledig plan voor een onderneming (niet voor CE) verplicht).
	C1 / 2 Toetsen van plannen aan juridische aspecten.
CE 2	Marktonderzoek. Het opzetten, Uitvoeren, interpreteren, toetsen en evalueren van marktonderzoek.
	C2 / 1 Formuleren van een onderzoeksvraag vanuit een gegeven probleemstelling.
	C2 / 1 Maken van een plan van aanpak voor een kwalitatief of kwantitatief onderzoek.
	C2 / 1 Uitvoeren van een kwalitatief onderzoek.
	C2 / 1 Uitvoeren van een kwantitatief onderzoek en verwerken van de data m.b.v. een ICT toepassing.
	C2 / 1 Kunnen interpreteren van onderzoek van derden.
	C2 / 1 Maken van een eenvoudige rapportage met statistische bewerkingen op beschrijvend niveau (grafieken, rechte uitdraai, kruistabellen).
	C2 / 2 Formuleren van een probleemstelling en een onderzoeksvraag (of meerdere onderzoeksvragen) vanuit een gegeven context.

	C2 / 2	Uitvoeren van desk research.
	C2 / 2	Maken van een onderzoeksplan met daarin een verantwoording van de keuze voor kwalitatief dan wel kwantitatief onderzoek.
	C2 / 2	Maken van een vragenlijst die aansluit op een set van onderzoeksvragen.
	C2 / 2	Uitvoeren van het onderzoek, gebruikmakend van de gekozen methoden voor het type onderzoek.
	C2 / 2	Verwerken van de data, toepassen van eenvoudige statistiek m.b.v. een statistisch pakket en trekken van conclusies.
	C2 / 2	Maken van een rapport met grafische voorstellingen en verantwoorden van onderzoeksresultaten aan de opdrachtgever.
	C2 / 2	Evalueren van het uitgevoerde onderzoek.
	C2 / 3	Formuleren, zelfstandig, van een probleemstelling en onderzoeksvraag vanuit een of meerdere contexten gebaseerd op een gedegen probleemanalyse.
	C2 / 3	Maken, zelfstandig, en onder eigen verantwoording uitvoeren van een onderzoeksplan, inclusief een kostenbegroting, met verantwoording van de keuze van het type onderzoek en de vragenlijst.
	C2 / 3	Verwerken van de data volgens een vooraf opgesteld analyseplan, gebruikmakend van voor het onderzoek relevante statistische technieken met behulp van een statistisch pakket.
CE 3		Bedrijfs- en omgevingsanalyse. Vaststellen voor een onderneming van enerzijds de sterktes en zwaktes op basis van een analyse van de interne bedrijfsprocessen en –cultuur, als onderdeel van de waardeketen, en anderzijds van de kansen en bedreigingen op de lokale, nationale en/of internationale markt op basis van relevante nationale en internationale trends.
	C3 / 1	Vaststellen welke gegevens nodig zijn over interne bedrijfsprocessen en –cultuur om een sterkte/zwakte analyse van een onderneming te kunnen uitvoeren.
	C3 / 1	Vaststellen welke gegevens nodig zijn uit de omgeving om de kansen en bedreigingen voor een onderneming te kunnen beschrijven.
	C3 / 1	Uitvoeren van een eenvoudige interne en externe analyse (quick scan) vanuit een gegeven probleemstelling.
	C3 / 2	Opstellen en uitvoeren, samen met anderen, van een SWOT-analyse vanuit een gegeven context.
	C3 / 2	Objectiveren en combineren van de gegevens op basis van een SWOT-analyse en conclusies daaruit trekken.

	C3 / 2	Vaststellen van strategische opties voor de nationale en/of internationale markt op basis van de analyse.
	C3 / 2	Rapporteren en presenteren van de resultaten, verantwoorden van de keuze voor de methodiek en onderbouwen, ook financieel van de aanbevelingen.
	C3 / 3	Opstellen, zelfstandig, van een marktanalyseplan vanuit een of meerdere contexten.
	C3 / 3	Trekken van conclusies, zelfstandig, op basis van beschikbare en mogelijk onvolledige informatie en aangeven van belangentegenstellingen.
	C3 / 3	Beoordelen van strategische opties voor de nationale en/of internationale markt op basis van de analyse.
	C3 / 3	Rapporteren en overtuigend presenteren van de resultaten en verantwoorden van de analyse, inclusief verantwoorden van de aanpak en geven van een advies over het vervolgtraject.
CE 4		Marketing strategie en beleid. Ontwikkelen van marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming en het kunnen onderbouwen en beargumenteren van gemaakte keuzes.
	C4 / 1	In kaart brengen van de marktkansen van een product of dienst op basis van een eenvoudig onderzoek.
	C4 / 1	Vertalen van de marktkansen in korte termijn doelstellingen.
	C4 / 1	Ontwerpen van een actieplan voor het bereiken van deze doelstellingen.
	C4 / 1	Benoemen van de consequenties van dit actieplan voor de organisatie.
	C4 / 2	Benoemen van een aantal opties op basis van een Swot analyse die voor een opdrachtgever is uitgevoerd.
	C4 / 2	Structureren van de opties en terugbrengen tot een haalbaar aantal prioriteiten.
	C4 / 2	SMART formuleren van enkele marketingdoelstellingen voor de korte of middellange termijn.
	C4 / 2	Ontwerpen van een marketingplan voor de verwezenlijking van deze doelstellingen, inclusief de organisatorische en financiële consequenties.
	C4 / 3	Benoemen van een aantal opties op basis van een zelfstandig uitgevoerde analyse in opdracht van een externe opdrachtgever.
	C4 / 3	Prioriteren van opties eventueel in overleg met de opdrachtgever.
	C4 / 3	Onderzoeken van de haalbaarheid van deze opties.

	C4 / 3	Opstellen van marketingdoelstellingen of bijstellen van bestaande doelstellingen, voor de middellange of lange termijn.
	C4 / 3	Ontwerpen van een marketingplan voor de verwezenlijking van deze doelstellingen, inclusief de marketinginstrumenten die daarvoor worden ingezet en het bepalen van een systeem van evaluatie van resultaten tijdens en na de uitvoering de organisatorische, financiële, ethische en duurzaamheid consequenties.
CE 5	Planning & uitvoering. Opstellen, uitvoeren en bijstellen van plannen vanuit het marketingbeleid.	
	C5 / 1	Vaststellen, samen met anderen, van de veranderingen voor een of enkele functionele gebieden van de organisatie vanuit een gegeven marketingprobleemstelling.
	C5 / 1	Ontwikkelen, opstellen en onderbouwen, samen met anderen, van een eenvoudig plan, advies of begrotingen voor de communicatie en/of sales en/of organisatie.
	C5 / 2	Analyseren, samen met anderen, van de veranderingen voor alle functionele gebieden van de organisatie, uitgaande van een globale marketingprobleemstelling.
	C5 / 2	Ontwikkelen, opstellen, onderbouwen en uitvoeren van een plan (voor communicatie, inkoop en/of verkoop, distributie, organisatie) op basis van een gegeven marketingbeleid en het monitoren van de voortgang en bijsturen.
	C5 / 3	Analyseren en onderzoeken, zelfstandig, van veranderingen voor alle functionele gebieden van de organisatie, uitgaande van een complexe marketingprobleemstelling.
	C5 / 3	Ontwikkelen, uitvoeren, bijstellen en evalueren zelfstandig, van een on- en offline plan (voor communicatie, inkoop en/of verkoop, distributie, organisatie) op basis van een complexe marketingprobleemstelling.
	C5 / 3	Presenteren van de analyse en conclusies op overtuigende wijze aan management en andere doelgroepen voor het verkrijgen van instemming met en draagvlak en budget voor de uitvoering.
CE 6	Ontwikkelen en onderhouden van zakelijke relaties. T.b.v. inkoop, verkoop en dienstverlening en het verkopen van producten en of diensten.	
	C6 / 1	Verkopen van een eenvoudig product middels een goede waarde propositie.
	C6 / 1	Offertes maken, beoordelen en verdedigen bij klant of opdrachtgever.
	C6 / 1	Onderscheiden van fase en acties in verkoopproces in relatie tot koopproces klant.
	C6 / 1	Kunnen inschatten welke verkoopkanalen (on- en offline) ingezet moeten worden.
	C6 / 1	Werken met CRM-methoden, klantendatabase of leveranciersdatabase.

	C6 / 2	Consultatieve klantgesprekken voeren.
	C6 / 2	Voeren van effectieve onderhandelingen in het kader van langdurige accountrelaties.
	C6 / 2	Het kunnen beoordelen van de potentie van de suspects, prospects en klanten en daar de activiteiten op afstemmen (funnelmanagement).
	C6 / 2	Opstellen en beoordelen van een concreet verkoop-, account- en/of leveranciersplan (middellange termijn) inclusief financiële verantwoording.
	C6 / 2	Uitvoeren van een analyse van de effectiviteit van het inkoop- en/of accountteam.
CE 7		Communiceren in meer talen en rekening houdend met culturele verschillen, intern en extern, nationaal en internationaal.
	C7 / 1	Beheersen van Engels op minimaal taalniveau 2 (zie bijlage).
	C7 / 1	Adviseren over aspecten van de cultuur, samenleving en gedrag patronen in landen of regio's waar deze vreemde taal formeel geldt en/of wordt gebruikt;
	C7 / 1	Adviseren over het adequaat inspelen op verschillen in bedrijfsculturen binnen landen of regio's waar deze vreemde taal formeel geldt en/of wordt gebruikt;
CE 8		Marketingcommunicatie. Het vertalen van het marketingplan naar een on- en offline marketingcommunicatieplan.
	C8 / 1	Inzicht in communicatiedoelgroep(en).
	C8 / 1	Overzicht geven van instrumenten en media welke kunnen worden ingeschakeld om marketingdoelstellingen te helpen realiseren.
	C8 / 1	Opstellen, samen met anderen, van de marketingcommunicatiemix op basis van een gegeven thema.
	C8 / 1	Opstellen van een cross mediaal-mediaplan.
	C8 / 1	Onderbouwen mediakeuze.
	C8 / 1	Rekening houden met belangrijke wetgeving rond communicatie.
	C8 / 2	Opstellen van een briefing van een extern communicatiebureau.
	C8 / 2	Hanteren van consumentengedrag als uitgangspunt voor communicatie.
	C8 / 2	Begrijpt de samenhang tussen off- en online communicatie instrumenten.
	C8 / 2	Op basis van een communicatieonderzoek een Marketingcommunicatieplan opstellen vanuit een gegeven strategische context.
CE 9		Leiderschap en management. Leiding geven aan een project, bedrijfsproces, bedrijfs onderdeel of bedrijf
	C9 / 1	Beheersen van een aantal aspecten van projectleiderschap.

	C9 / 1	Opbouwen van een eenvoudige projectorganisatie.
	C9 / 1	Voorzitten van vergaderingen in een projectgroep.
	C9 / 1	Leiden v.d. uitvoering van een opdracht.
	C9 / 1	Instrueren en volgen v.d. deelnemers van een projectgroep.
	C9 / 1	Leiding geven bij het maken van een Plan van Aanpak.
	C9 / 1	Herkennen van conflictsituaties in een projectgroep en een bemiddelende rol spelen.
	C9 / 1	Opstellen van kwaliteitseisen t.a.v. het project in overleg met de projectgroep.
	C9 / 2	Hanteren van een eenvoudige conflictsituatie in een projectgroep.
	C9 / 2	Omgaan met onverwachte gebeurtenissen, die processen in de projectgroep verstoren en reageren op adequate wijze met hulp van derden.
	C9 / 2	Geven van leiding op resultaatgerichte wijze, onder begeleiding of supervisie, aan een eenvoudig bedrijfsonderdeel of project.
	C9 / 2	Formuleren van lange termijn doelen en deze vaststellen in overleg binnen de projectgroep en tijdig tussentijds toetsen op haalbaarheid.
	C9 / 2	Schatten naar waarde van de bijdrage van een medewerker of lid van projectgroep en feedback geven naar de projectgroep.
CE 10		Sociale en communicatieve competentie (interpersoonlijk). De directe communicatie met de partijen in het commerciële werkveld.
	C10 / 1	Samenwerken in een beroepsomgeving en meedenken over doelen en inrichting van de organisatie, waaruit eisen voortvloeien die betrekking hebben op de volgende kenmerken: multidisciplinariteit en interdisciplinariteit, klantgerichtheid, collegialiteit.
	C10 / 2	Communiceren intern op alle niveaus, effectief en in de gangbare bedrijfstaal, veelal in het Nederlands en/of Engels; in termen van beroepstaken omvat dat onder meer opstellen en schrijven van plannen en notities, informeren, overleg voeren, draagvlak creëren.
CE 11		Zelfsturende competentie (intra persoonlijk). De communicatie die een persoon met zichzelf voert als professional in het commerciële werkveld.
	C11 / 1	Sturen en reguleren van de eigen ontwikkeling ten aanzien van leren, resultaatgericht werken, initiatief nemen en zelfstandig optreden, flexibiliteit;
	C11 / 1	Nadenken en reflecteren over en verantwoording nemen voor eigen handelen wat wijst op betrokkenheid en kritische zelfbeoordeling;

C11 / 2	Ontwikkelen van een beroepshouding met ruimte voor normatief-culturele aspecten, respect voor anderen, een beroepscode en ethische principes voor het professioneel handelen;
C11 / 3	Leveren van een bijdrage aan de verdere professionalisering van de branche door middel van actief lidmaatschap van beroepsverenigingen, publicaties, bijdragen aan congressen, enzovoorts.
C11 / 4	Organiseren van eigen actualiteit.

Beschrijving van de BBA competenties	
1	VISIE EN BELEID ONTWIKKELEN
	De BBA ontwikkelt in samenwerking met anderen de visie en het beleid van een organisatie. Hij overbrugt hiervoor taal- en cultuurverschillen en respecteert de principes van maatschappelijk verantwoord ondernemen en houdt bij oordeel- en besluitvorming rekening met ondernemingsrecht en de ethische aspecten daarvan.
1.1	Secundaire informatie op macro- en mesoniveau verzamelen en interpreteren.
1.1.1	Je kunt meso- en macro-economische ontwikkelingen uitleggen op basis van beproefde economische modellen
1.1.2	Je kunt de impact op de organisatie van meso- en macro-economische ontwikkelingen verklaren op basis van beproefde analysetechnieken.
1.2	Plannen op strategisch, tactisch en operationeel niveau ontwerpen en zo de continuïteit van de organisatie waarborgen.
1.2.1	Je kunt de strategische doelen van een organisatie verklaren aan de hand van het business model.
1.2.2	Je kunt op basis van de gekozen strategie een ondernemingsplan voor de organisatie uitwerken.
1.2.3	Je kunt uit het ondernemingsplan een tactisch beleidsplan destilleren en dit plan omzetten in operationele acties.
1.2.4	Je kunt de aansprakelijkheidsrisico's van de bestuurders benoemen.
1.2.5	Je kunt de risico's van verbintenissen en de financiële consequenties ervan benoemen.
1.3	Stakeholders informeren over de financiële en sociale situatie van de organisatie.

	1.3.1	Je kunt financiële en sociale informatie van de organisatie produceren en rapporteren.
2	OPLOSSINGEN ONTWERPEN	
	De BBA ontwerpt en formuleert planmatig en methodisch oplossingen voor een probleem in een organisatie.	
	2.1	Probleem definiëren
	2.1.1	Je kunt een organisatieprobleem signaleren en verklaren op basis van relevante begrippen, theorieën en modellen.
	2.2	Conceptueel ontwerp maken
	2.2.1	Je kunt verschillende oplossingen formuleren en een keuze maken uit meerdere alternatieven.
	2.2.2	Je kunt maatregelen aanbevelen en verdedigen die het probleem in de organisatie oplossen of die de situatie optimaliseren.
	2.2.3	Je kunt interne en externe informatiestromen ontwikkelen en beheersen van met behulp van een MIS
	2.3	Implementeren en evalueren
	2.3.1	Je kunt een plan van aanpak voor de implementatie van maatregelen opstellen
2.3.2	Je kunt een evaluatieonderzoek uitvoeren	
3	ONDERZOEKEN	
	De BBA stelt een onderzoeksvraag op, bedenkt een methode om daarop een antwoord te krijgen, verzamelt en analyseert gegevens, formuleert een antwoord op de onderzoeksvraag en doet verslag aan derden van het geheel aan activiteiten en bevindingen.	
	3.1	(ONDERZOEK VOORBEREIDEN) Een voorstel doen voor (toegepast) onderzoek en zet onderzoek op voor het oplossen van problemen in praktijksituaties.
	3.1.1	Je kunt een probleemstelling formuleren (het geheel van probleemschets, onderzoeksvraag en doelstelling).
	3.1.2	Je kunt bronnenonderzoek uitvoeren.
3.1.3	Je kunt een onderzoek opzetten en dit vastleggen in een onderzoeksvoorstel (= plan van aanpak voor onderzoek).	
3.2	(ONDERZOEK UITVOEREN) Onderzoek uitvoeren zoals beschreven in het onderzoeksvoorstel, voortgang en kwaliteit monitoren en waar nodig bijsturen.	

	3.2.1	Je kunt de benodigde data verzamelen en de verzamelde gegevens op geschikte wijze verwerken tot informatie, zodat zinvolle interpretatie mogelijk wordt.
	3.2.2	Je kunt voortgang en kwaliteit van de uitvoering monitoren en bijsturen indien nodig en de kwaliteit van het resultaat toetsen aan de gestelde eisen.
	3.3	(ONDERZOEK AFRONDEN) De verzamelde en gestructureerde gegevens interpreteren en conclusies trekken ten aanzien van de onderzoeksvraag. Resultaten en het proces evalueren en hiervan verslag doen.
	3.3.1	Je kunt betekenis verlenen aan de gevonden en verwerkte gegevens
	3.3.2	Je kunt over onderzoek rapporteren.
	3.4	ONDERZOEKSHOUDING
	3.4.1	Je kunt je gedrag aanpassen aan bij onderzoek horende normen, beroepsethiek, attitude en verantwoordelijkheden.
4	PERSOONLIJKE EN PROFESSIONELE ONTWIKKELING	
	De BBA ontwikkelt een ondernemende houding, hij reflecteert op eigen ervaringen en ontwikkelingen en communiceert hierover met de bij zijn (studie)loopbaan betrokken partijen.	
	4.1	Op verantwoorde wijze studie- en beroepskeuzes maken.
	4.1.1	Je kunt beschrijven wie je bent, wat je kunt en wat je wil.
	4.1.2	Je kunt VC-cursussen, stages, minoren en onderzoeksopdrachten kiezen die bij jouw wensen en capaciteiten passen.
	4.2	De eigen persoonlijke competentieontwikkeling zelfstandig vormgeven en hierover op basis van een portfolio communiceren
	4.2.1	kunt precies aangeven wie je bent, wat je kunt, en wat je nog moet leren.
	4.2.2	Je kunt jouw talenten gebruiken in studie, werk en vrije tijd.
	4.3	Verantwoordelijkheid nemen voor de eigen studievoortgang (optimaal studieverloop)
	4.3.1	Je kunt je eigen leerproces sturen.
4.4	Een ondersteunend sociaal netwerk inzetten	

	4.4.1	Je kunt aangeven wie jou waarmee kan helpen en je kunt deze hulp bijtijds inroepen.
	4.5	Leervaardigheden verwerven
	4.5.1	Je kunt duurzaam effectief en efficiënt studeren.

2.2.3 Inrichting opleiding (art 3.3, 3.13, OER HZ)

Inrichting van de opleiding:	
Nationale naam:	B Commerciële Economie
International naam:	B Marketing
Verleende graad:	Bachelor of Science
Studieduur:	4 jaar
Studielast propedeutische fase:	60 EC
Studielast hoofdfase:	180 EC
Variant:	Voltijd
Croho-code:	34402
Locatie:	Vlissingen
Voertaal:	Nederlands / Engels
Datum begin accreditatie:	31-07-2014
Vervaldatum accreditatie:	30-07-2020
Datum verlenging termijn:	01-01-2021
Associate degree:	n.v.t
Gezamenlijke opleiding:	n.v.t.
Versneld HBO (VWO) traject	Nee

2.2.4 Curriculum opleiding Commerciële Economie voor komend schooljaar 2018-2019.

Eerstejaars (cohort 18/19) en tweedejaars (cohort 17/18) zullen in jaar vier van hun opleiding een nog te ontwikkelen afwijkend studieprogramma volgen.

Ouderejaars (cohort 16/17 en 15/16) hebben een studieplan zoals in het tweede overzicht aangegeven, gevolgd.

Eerdere cohorten worden gemakshalve naar eerdere UR regelingen verwezen of kunnen met de opleiding contact opnemen.

4	CU31020, 17,5 EC Comm.econ. businessplan	CU31021, 5 EC Monetaire en internat. econ.	CU31022, 5 EC Toegepast onderzoek	CU31023, 2,5 EC SLC 4	CU21024, 14 EC Afstuderen, onderzoek	CU31025, 14 EC Astuderen, uitvoering	CU31026, 2 EC Afstuderen, afronding
3	CU31017, 30 EC Blok 9 Meewerkstage			CUxxxxx, 30 EC Blok 10 Minor			
2	CU31015, 2,5 EC Engels 5			CU31016, 2,5 EC Engels 6			
	CU31014, 2,5 EC HZ-Personality						
	CU39000, 7,5 EC Blok 5 + 6 St.Company	CU31011, 10 EC Blok 5 marketing skills 1	CU31101, 10 EC Blok 6 marketing skills 2	CU31012V1, 12,5 EC Blok 7 online marketing		CU310013, 12,5 EC Blok 8 consultancy	
1	CU31006, 1,25 EC, Engels 1	CU31007, 1,25 EC, Engels 2		CU31008, 1,25EC, Engels 3		CU31009, 1,25 EC, Engels 4	
	CU31005, 2,5 EC HZ-Personality						
	CU31001, 13,75 EC Blok 1 customer journey	CU31002, 12,50 EC Blok 2 neurUX		CU31003, 13,75 EC Blok 3 marketing communication		CU31004, 12,50 EC Blok 4 marketing engineering	

Blok 1 Customer Journey

Cursuscode: CU31001V1	Titel: Customer Journey	EC's: 13,75	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands
Cursusmanager: Suzanne van Elsacker	Docenten: Suzanne van Elsacker, Peter van Dijk	Contacturen: 75	Cursustype: CU/VCCU CU	

Voorwaarden voor deelname: n.v.t.

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets):

Beschrijving cursusinhoud: Waarom maken consumenten de keuzes die ze maken? Goed inzicht in de consument en zijn of haar behoeften is de basis van een nieuw(e) of verbeterd(e) dienst of product. Welke specifieke klanten(groepen) wil je bedienen? Wat zijn de behoeften van deze klanten(groepen)? Welke problemen help je oplossen met jouw product? Als inzichtelijk is wie de mogelijke doelgroep is en wat eventuele pains en gains van de doelgroep zijn t.a.v. het product of de dienst, dan kan je uiteindelijk een beter product/dienst op de markt zetten.

In dit blok leren we je om als marketeer inzicht krijgen in het consumentengedrag en het bijbehorende koopgedrag en kan je dit visualiseren in een klantenreis met bijbehorende touchpoints en verbeterpunten. In het project zal je kennis maken met de theorie van marketing met een focus op consumentengedrag, doelgroepen en klantgerichte marketingstrategieën. Daarnaast besteden we aandacht aan Engels en Nederlands voor je grammatica en vocabulaire wat een bijdrage levert aan de kwaliteit van je beroepsproduct, namelijk een visualisatie van de customer journey van jullie nieuwe sport en beweegconcepten.

Cursusmateriaal (literatuur): Principes van marketing 7e druk Philip Kotler Pearson Benelux B.V. ISBN 9789043034098

Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets			G	I						%	EC's	
1		X			Kennistoets Multiple choice (Marketing)		X	Ja (60 min)	CE2.2.1 / CE2.3.1	15%			5,5	38	38	38	38
2		X			Customer journey	X			CE2.2.1 / CE2.3.1 / CE3.2.1 / CE4.4.1	50%			5,5	42	42	44	44
3			X		Portfolio Assessment		X		CE1.2.3 / CE2.3.2	25%			5,5	42	42	44	44
4		X			Spelling en grammatica		X	Ja (60 min)		10%			5,5	42	42	44	44

Blok 2 neurUX (dit blok volgen CE-studenten gezamenlijk met CO-studenten)

Cursuscode: CU31002		Titel: neurUX				EC's: 12,5		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands			
Cursusmanager: Jaap Nelemans		Docenten: Jaap Nelemans, Hans Dekker				Contacturen: 112		Cursustype: CU/VCCU CU					
Voorwaarden voor deelname: Voorwaarde voor starten met praktijkfase: 50% van team moet kennistoets hebben behaald.													
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen													
Beschrijving cursusinhoud: Je bent in deze cursus onderdeel van een salesorganisatie. Je moet zelf aan de slag om klanten te krijgen voor jouw dienst. Je biedt namelijk een user experience test aan voor websites waarbij de klant informatie krijgt over het kijk- en klikgedrag van websitebezoekers. Het hele proces moet jij met je team organiseren. Je doet ervaring op met het aangaan en onderhouden van effectieve relaties met teamgenoten en externen. Het goed beheren van tijd, resources en relaties zal cruciaal blijken. Je maakt informatie inzichtelijk in mondelinge en schriftelijke vorm.													
Cursusmateriaal (literatuur): Bojko, A. (2013). <i>Eye tracking the user experience</i> . New York, USA: Rosenfeld Media Gevers, T., Tode, R. (2014). <i>Beter in projectmatig werken</i> . Den Haag, Nederland: BIM Media													
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets					
1		X			nee	C6.1.1t/m C6.1.4, C6.1.6, C9.1.1 t/m C9.1.7, C10, C11	15%		5,5	49	50	2	4
2		X		X	nee	C6.1.1t/m C6.1.4, C6.1.6, C9.1.1 t/m C9.1.7, C10, C11	35%		5,5	2	2	4	4
3	X				nee	C6.1.1t/m C6.1.4, C6.1.6, C9.1.1 t/m C9.1.7, C10, C11	50%		5,5	2	2	4	4

Blok 3 Marketing Communication (dit blok volgen CE-studenten gezamenlijk met CO-studenten)

Cursuscode: CU31003	Titel: Marketing Communication	EC's: 13,75	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands
Cursusmanager: Peter van Dijk	Docenten: Eva van Enckevort, Suzanne van Elsacker, Peter van Dijk	Contacturen: 80	Cursustype: CU/VCCU CU	

Voorwaarden voor deelname:

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets):

Geen

Beschrijving cursusinhoud:

Het marketing plan bestaat uit twee delen; de analyse van de omgeving, het bepalen van de marketing strategie en de invulling van de marketing mix instrumenten. In het thema Marketing Communicatie begin je met het uitvoeren van een grondige analyse van de marketing omgeving. Je ontwikkelt individueel vaardigheden zoals het maken van een diepte analyse van de marketing omgeving en het destilleren van de belangrijkste trends en ontwikkelingen uit een overvloed aan informatie. Hiervoor maak je gebruik van resultaten van desk research, (semi)wetenschappelijke literatuur en primair onderzoek. Vanuit de SWOT trek je conclusies die je vertaalt naar verschillende strategische opties waarna je een gefundeerde keuze maakt voor de beste strategie die je gaat uitwerken met behulp van de marketing mix instrumenten. Voor CE studenten wordt extra aandacht geschonken aan Sales terwijl CO studenten hiervoor aandacht schenken aan Communicatie.

In discussies en verslagen / presentatie maak je gebruik van de juiste marketing vocabulaire en onderbouw je je argumenten met correcte bronnen. Je bent goed bekend met begrippen en je kunt alle voorkomende modellen toepassen. Vanzelfsprekend kun je eenvoudige berekeningen zoals marktaandeelen, kostprijzen en break-even analyses correct uitvoeren.

Cursusmateriaal (literatuur):

Kotler, P., Armstrong, G., Harris, L. C., & Piercy, N. (2017). *Principes van marketing* (7e ed.). Groningen, Nederland: Noordhoff Uitgevers.

Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets					
1		X			nee	C 3.1.1; 3.1.2; 3.1.3; C 4.1.1 t/m 4.2.4; C5.1.1; 5.1.2; 5.1.3 C8.1.1 t/m 8.1.7.	20%		5,5	4	5	10	10
2		X			Nee	C 3.1.1; 3.1.2; 3.1.3; C 4.1.1 t/m 4.2.4; C5.1.1; 5.1.2; 5.1.3 C8.1.1 t/m 8.1.7.	30%		5,5	4	5	10	10
3		X			nee	C5.1.1; 5.1.2; 5.1.3 C8.1.1 t/m 8.1.7.	50%		5,5	8	9	10	10

Blok 4 Marketing Engineering (dit blok volgen CE-studenten gezamenlijk met CO-studenten)

Cursuscode: CU31004	Titel: Marketing Engineering	EC's: 12,5	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands
Cursusmanager: Ralph van der Wekke	Docenten: Ralph van der Wekke, Jaap Nelemans	Contacturen: 120	Cursustype: CU/VCCU CU	

Voorwaarden voor deelname: Geen

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets):

Geen

Beschrijving cursusinhoud:

Als toekomstig beroepsbeoefenaar marketing & communicatie dien je trends en ontwikkelingen nauwlettend in de gaten te houden. Niet alleen concurrenten veranderen sneller en zijn flexibeler in hun bedrijfsvoering, maar vooral klanten worden steeds veeleisender. Je kan adaptief met deze veranderingen omgaan en je kan middels data segmenten onderscheiden, segmenten targeten en een goede positionering opstellen.

Cursusmateriaal (literatuur):

Artikelen worden door docenten beschikbaar gesteld

Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets					
1		X			Ja	CE: 2/1.1 t/m 2.1.6 4/1.1; 4/1.2 6/1.1 t/m 6/1.5	20%		5,5	22	23	26	26
2		X		X	Nee	CE: 2/1.1 t/m 2.1.6 4/1.1; 4/1.2 6/1.1 t/m 6/1.5	30%		5,5	24	24	26	26
3	X			X	Nee	CE: 2/1.1 t/m 2.1.6 4/1.1; 4/1.2 6/1.1 t/m 6/1.5	10%		5,5	24	24	26	26
4	X	X			Nee	CE: 2/1.1 t/m 2.1.6 4/1.1; 4/1.2 6/1.1 t/m 6/1.5	40%		5,5	24	24	26	26

HZ-Personality jaar 1

Cursuscode: CU31005	Titel: HZ Personality	EC's: 2,5	Verplicht: Ja	Voertaal: Nederlands
Cursusmanager: J. Versluis	Docenten: Suzanne van Elsacker	Contacturen: 20	Cursustype: CU	

Voorwaarden voor deelname: Geen

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen

Beschrijving cursusinhoud: Onderdeel van de onderwijsvisie van de HZ is dat iedere student tijdens zijn opleiding zich ontwikkelt tot een autonome professional. Dat houdt in dat je in staat moet zijn om na jouw studie zelfstandig verder te kunnen ontwikkelen voor een beroep. De HZ beoogt daarom Young Professionals aan de arbeidsmarkt af te leveren, die zich kunnen aanpassen aan nieuwe en continu veranderende situaties, waarin ze (interdisciplinair) samen met anderen creatieve oplossingen kunnen bedenken voor complexe maatschappelijke problemen. Het belang hiervan groeit als gevolg van een aantal maatschappelijke trends. HZ Personality is een HZ-breed programma dat de vaardigheden en houdingen gericht op de persoonlijke ontwikkeling stimuleert. Het biedt studenten de mogelijkheid om eigen talenten te ontwikkelen als aanvulling op de beroepscompetenties en beoogt het sociaal-maatschappelijke perspectief van studenten te verbreden. In het eerste jaar wordt HZ Personality voor 2,5 EC ingevuld door met Personality 1 (1,25 EC) en Personality 2 (1,25 EC) of Personality 1 (1,25 EC) in combinatie met HZ-Cult (1,25 EC) of HZ-Sport (1,25 EC). In jaar 1 staat *het opstellen, uitvoeren en reflecteren van een persoonlijk plan en projectplan met maatschappelijke impact* centraal.

Cursusmateriaal (literatuur):

- Open social (platform)
- Studentenhandleiding HZ Personality

Toets	Vorm			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplannen? (ja/nee) + toetsduur indien "ja" (minuten)	Inhoud koppeling met deeltaken	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	M	S	A				%	EC's								
Nr.	M	S	A	Omschrijving toets	G	I										
1.	X	X		Persoonlijk Ontwikkelplan		X	Nee	30%				5,5	DL ¹	DL	DL	DL
2.			X	Video reflectieverslag		X	Nee	70%				5,5	DL	DL	DL	DL

¹ Doorlopend

Engels 1 Business Reading Skills

Cursuscode: CU31006	Titel: Business Reading Skills	EC's: 1,25	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Engels
Cursusmanager: Bregje Weeda	Docenten: Bregje Weeda	Contacturen: 10	Cursustype: CU/VCCU CU	

Voorwaarden voor deelname:

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets):

Geen

Beschrijving cursusinhoud: This course focuses on:

1. acquiring reading skills (skimming, scanning, summarising, etc...)
2. reading and understanding (general) economic texts and documents
3. oral and written summaries, and
4. obtaining relevant business vocabulary.

Cursusmateriaal (literatuur):

Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	M	S	A				Omschrijving toets	%					
Nr.				G	I								
1	X			X		Oral exam – reading circle (groupwork)	50%				5,5		
2		X			X	Written exam – vocabulary	30%				5,5		
3			X		X	Digital portfolio	20%				5,5		

Engels 2 Meeting a business colleague

Cursuscode: CU31007		Titel: Meeting a business colleague				EC's: 1,25		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Engels			
Cursusmanager: Bregje Weeda		Docenten: Bregje Weeda				Contacturen: 10		Cursustype: CU/VCCU CU					
Voorwaarden voor deelname:													
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen													
Beschrijving cursusinhoud: This course focuses on: 1. Conducting business conversations on topics which relate to the professional field. 2. Presenting yourself and your study programme and/or job situation. 3. Obtaining the relevant business vocabulary.													
Cursusmateriaal (literatuur):													
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets					
1		X						30%				5,5	
2	X				X			70%				5,5	

Engels 3 Business Trends

Cursuscode: CU31008	Titel: Business Trends					EC's: 1,25		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Engels							
Cursusmanager: Bregje Weeda	Docenten: Bregje Weeda					Contacturen: 10		Cursustype: CU/VCCU CU									
Voorwaarden voor deelname:																	
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																	
Beschrijving cursusinhoud: This course focuses on: 1. Reading, understanding and describing graphs and graphic information. 2. Building and expanding relevant business vocabulary.																	
Cursusmateriaal (literatuur):																	
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>				Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging				Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets				G	I	%	EC's					
1		X		Written exam – describing trends			X			75%				5,5			
2		X		Written exam – vocabulary			X			25%				5,5			

Engels 4 Listening and presentation Skills

Cursuscode: CU31009		Titel: Listening and presentation skills				EC's: 1,25		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Engels					
Cursusmanager: Bregje Weeda		Docenten: Bregje Weeda				Contacturen: 10		Cursustype: CU/VCCU CU							
Voorwaarden voor deelname:															
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen															
Beschrijving cursusinhoud: This course focuses on: 1. Viewing and listening skills (authentic sources + BEC practice material). 2. Building and expanding relevant business vocabulary. 3. Giving a first basic business presentation taking into account all relevant conventions.															
Cursusmateriaal (literatuur):															
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>				Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets	G			I	%					
1	X			Oral exam – presentation	X				70%				5,5		
2		X		Listening test		X			30%				5,5		

Blok 5 en 6 Student Company NL

Cursuscode: CU31010	Titel: Student Company NL	EC's: 7,5	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands
Cursusmanager: Peter van Dijk	Docenten: Selectie AvEM docenten	Contacturen: 210	Cursustype: CU/VCCU CU	

Voorwaarden voor deelname: Geen

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten:

Geen herkansing voor assessments binnen de blokken 5 en 6 (zie OER).

Credits voor Student company NL worden toegekend in gezamenlijkheid met de toekenning van credits voor de samenhangende skills cursus per opleiding.

Deelnamecertificaat MOOC Circulaire Economie

Aanwezigheid company op Zeeuwse marktdag

Beschrijving cursusinhoud:

Student company heeft de duur van twee blokken. Als ondernemer ben je in staat om een onderneming op te zetten. Van het schrijven van een adequaat ondernemingsplan ter verkrijging van een financiering, het samenstellen van de organisatie waarin mensen gemotiveerd worden om te werken tot het realiseren van ondernemingsdoelstellingen rekening houdend met de gevolgen van eigen handelen. De onderneming voldoet vanzelfsprekend aan de voorwaarden die vanuit ethisch, innovatief en duurzaam perspectief worden gesteld. De competenties die worden gerealiseerd zijn afgeleid van het Profiel wendbare heo professional ('Wendbaar in een duurzame economie' van de commissie Sent, 2017).

Cursusmateriaal (literatuur):

Het proces staat in een manual op de website van Jong Ondernemen waarin elk van de 9 fases uitgebreid staat toegelicht.

Specifieke criteria die door de HZ zijn gesteld incl. protocollen en beoordelingscriteria staan op Learn onder het cursusnummer van deze cursus.

Informatie over opleidingsspecifieke workshops die worden aangeboden binnen Student company NL staan in de studentenhandleiding en op Learn onder een cursusnummer per opleiding.

Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week				
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G	I	%	EC's
1		X			X		nee	C3.1;	20%				5,5	2	2	3	4
2			X		X		nee	C3.6;	5%				4,0	19-09			
3			X			X	nee	C3.2; C3.3; C3.4;	15%				4,0	6			
4			A		X		nee	C3.6;	10%				4,0	4 en 20			
5			X			X	nee	C3.3;C3.4;	10%				4,0	12		17	
6			X			X	nee	C3.2; C3.3; C3.4;	15%				4,0	20			
7		X			X		nee	C3.2; C3.5;	10%				4,0	20			
8		X			X		nee	C4.1	15%				5,5	19	19	20	20

Blok 5 Marketing skills 1

Cursuscode: CU31011	Titel: Marketing skills 1	EC's: 10	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands													
Cursusmanager: Peter van Dijk	Docenten: AvEM docenten	Contacturen: 280	Cursustype: CU/VCCU CU														
Voorwaarden voor deelname: Geen																	
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten: Credits voor de cursus Marketing skills worden toegekend in combinatie met de toekenning van credits voor de cursus Student company NL.																	
Beschrijving cursusinhoud: Marketing skills 1 (Blok 5) en Marketing skills 2 (Blok 6) is een verzameling workshops die wordt aangeboden aan CE studenten in combinatie met Student company NL. Deze workshops hebben een verplicht karakter voor CE studenten, voor studenten van andere opleidingen zijn zij facultatief. Tijdens deze workshops wordt relevante theorie aangeboden om direct toe te passen binnen de eigen Student company om zodoende de rol binnen de Student company beter te kunnen vervullen.																	
Cursusmateriaal (literatuur): Informatie over- en de inhoud van de workshops staat op Learn onder het cursusnummer. Per workshop is de toetsing beschreven. Financieel plan: Edumundo Edubook Financieel plan en administratie 18/19 (aan te schaffen via hz.myedumundo.com)																	
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i> (LDO CE)	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets			G	I						%	EC's	
1				Inleiding management (O&M, ERP)		I	Ja	CE4.2.1.2.	25%	2,5			5,5	8	8	10	11
2			A	Financieel plan, invest. beslissingen		I	Nee	CE3.3.1.2; CE3.3.2.2; CE3.3.3.2; CE4.3.1.2.	25%	2,5			5,5	7	8	9	10
3			A	Sales 1		I	Nee	CE2.2.1.2b; CE3.1.2.2; CE3.2.1.2.	50%	5,0			5,5				

Blok 5 Marketing skills 2

Cursuscode: CU31101	Titel: Marketing skills 2	EC's: 10	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands										
Cursusmanager: P.R. van Dijk	Docenten: AvEM docenten	Contacturen: 280	Cursustype: CU/VCCU CU											
Voorwaarden voor deelname: Geen														
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten: Credits voor de cursus Marketing skills worden toegekend in combinatie met de toekenning van credits voor de cursus Student company NL.														
Beschrijving cursusinhoud: Marketing skills 1 (Blok 5) en Marketing skills 2 (Blok 6) is een verzameling workshops die wordt aangeboden aan CE studenten in combinatie met Student company NL. Deze workshops hebben een verplicht karakter voor CE studenten, voor studenten van andere opleidingen zijn zij facultatief. Tijdens deze workshops wordt relevante theorie aangeboden om direct toe te passen binnen de eigen Student company om zodoende de rol binnen de Student company beter te kunnen vervullen.														
Cursusmateriaal (literatuur): Informatie over- en de inhoud van de workshops staat op Learn onder het cursusnummer. Per workshop is de toetsing beschreven.														
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i> (LDO CE)	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week	
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G
1			A	Finance (Excel)		I	Nee	CE3.1.2.2.	15%	1,25			5,5	
2			A	Management (Ethiek en Macro economie)		I	Nee	CE1.1.1.2.	35%	3,75			5,5	
3			A	Sales 2 (online-en persoonlijke verkoop)		I	Nee	CE2.4.1.2a; CE2.4.1.2b; CE3.1.1.2; CE3.1.3.2; CE3.4.2.2 CE4.4.1.2.	50%	5,0			5,5	

Blok 7 Online Marketing

Cursuscode: CU31012	Titel: Online marketing				EC's: 13,75				Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands						
Cursusmanager: vacature	Docenten: Vacature				Contacturen: 80				Cursustype: CU/VCCU CU								
Voorwaarden voor deelname:																	
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): geen																	
Beschrijving cursusinhoud: Bij Online marketing gelden andere principes en modellen dan bij 'just marketing'. De resultaten van je marketinginspanningen zijn vaak goed en snel meetbaar. Je leert in dit blok de leidende theorieën en modellen en je gaat aan het werk met praktische toepassingen van Online marketing.																	
Cursusmateriaal (literatuur):																	
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>				Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging				Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets	G			I	%	EC's						
1	X			Individueel assessment op basis van portfolio		X	Nee		80%				5,5	13	13	15	15
2		X		Portfolio met uitgewerkte opdrachten en reflectie		X	Nee		20%				5,5	13	13	15	15

Blok 8 Consultancy

Cursuscode: CU31013	Titel: Consultancy					EC's: 12,5	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands								
Cursusmanager: Vacature	Docenten: vacature, Peter van Dijk					Contacturen: 80	Cursustype: CU/VCCU CU									
Voorwaarden voor deelname:																
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																
Beschrijving cursusinhoud: Als consultant breng je al je kennis en vaardigheden in stelling. Je leert snel een praktijksituatie analyseren en weet passende opties te ontwerpen om commerciële vraagstukken aan te pakken.																
Cursusmateriaal (literatuur):																
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G	I	%
1	X				X	Nee		80%				5,5	24	24	26	26
2		X			X	Nee		20%				5,5	24	24	26	26

HZ-Personality jaar 2

Cursuscode: CU31014	Titel: HZ Personality					EC's: 2,5		Verplicht: Ja		Voertaal: NL							
Cursusmanager: J. Versluis	Docenten: Eva van Enkevort					Contacturen: 20		Cursustype: CU									
Voorwaarden voor deelname: Geen																	
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																	
Beschrijving cursusinhoud: Onderdeel van de onderwijsvisie van de HZ is dat iedere student tijdens zijn opleiding zich ontwikkelt tot een autonome professional. Dat houdt in dat je in staat moet zijn om na jouw studie zelfstandig verder te kunnen ontwikkelen voor een beroep. De HZ beoogt daarom Young Professionals aan de arbeidsmarkt af te leveren, die zich kunnen aanpassen aan nieuwe en continu veranderende situaties, waarin ze (interdisciplinair) samen met anderen creatieve oplossingen kunnen bedenken voor complexe maatschappelijke problemen. Het belang hiervan groeit als gevolg van een aantal maatschappelijke trends. HZ Personality is een HZ-breed programma dat de vaardigheden en houdingen gericht op de persoonlijke ontwikkeling stimuleert, studenten de mogelijkheid biedt om eigen talenten te ontwikkelen als aanvulling op de beroepscompetenties en het sociaal-maatschappelijke perspectief van studenten beoogt te verbreden. In het tweede jaar wordt HZ Personality voor 2,5 EC ingevuld door met Personality 1 (1,25 EC) en Personality 2 (1,25 EC) of Personality 1 (1,25 EC) in combinatie met HZ-Cult (1,25 EC) of HZ-Sport (1,25 EC). In jaar 2 staat het efficiënt toewerken naar persoonlijke en gemeenschappelijke doelen centraal. Belangrijk is het analyseren en overkomen van moeilijkheden en het bijsturen van het actieplan en doelen.																	
Cursusmateriaal (literatuur): -Open social (platform) -Studentenhandleiding HZ Personality																	
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>				Groep (G) of Indiv. (I)		Inplannen? (ja/nee) + toetsduur indien "ja" (minuten)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week		
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets	G			I	%						EC's	
1.		X		Portfolio		X	Nee		100%				5,5	DL ²	DL	DL	DL

² Doorlopend

Engels 5 Formal meetings and business correspondence

Course code: CU31015	Title: EN5 – Formal Meetings and Business Correspondence	EC's: 2.5	Compulsory: yes	Language: English
Course manager: R. Kiely	Teachers: R. Kiely	Contact hours: 90 minutes per week	Course type:	

Preconditions: CU022483/4/5/6

Special condition for credit allocation: Students must pass Assessment 1 in order to have access to Assessment 2

Course summary:

In this B2 (+) course the student will learn to use formal English :

- To participate in a meeting with an appropriate agenda
- To chair a meeting
- Write a letter of complaint using appropriate language and format
- Understand the setup of a disappointing message (negative response to a letter of complaint)

Students will have scheduled contact with the instructor every week.

Course material (literature): all materials provided online or through teacher

Assess-ment	Format <i>Oral (O), written (W) or alternative (A) assessment</i>			Group (G) or Indiv. (I)	Schedule? (yes/no) + duration if "yes" (minutes)	Contents linked with subtasks	Weight		Minimum score	Planned in week	Exam inspection in week	Re-sit in week	Exam inspection re-sit exam
	No.	O	W				A	Assessment description					
1		W			Yes 45	(CEFR references: 2.5, 2.6, 2.8, 2.10, 2.12,2.16)	10		5.5	44 (with IB) (Monday)		3 (with IB)	
2		O			No	(CEFR references: 1.3, 1.4, 2.2 , 2.3, 2.5,2.6, 2,8 2,10 2,12, 2,16, 2,20)	40		5.5	44		3	
3		W			Yes 90	(CEFR references: 4.1, 4.2, 4.3, 4.8)	50		5.5	2 (with IB)		14 (with IB)	

Engels 6 Argumentative writing and persuasive presentations

Course code: CU31016		Title: EN6 – Argument Writing and Persuasive Presentations					EC's: 2.5		Compulsory: yes		Language: English						
Course manager: R. Kiely		Teachers: R. Kiely ???					Contact hours: 90 minutes per week		Course type:								
Preconditions: Engels 1/2/3/4 en 5																	
Special condition for credit allocation: The students must have successfully passed an interview before they are allowed to give a presentation.																	
Course summary: This B2(+) level course prepares students: <ul style="list-style-type: none"> for writing an argument in a professional manner for making a professional persuasive loop presentation Students will have scheduled contact with the instructor every week.																	
Course material (literature): all materials provided online or through teacher																	
Assessment	Format <i>Oral (O), written (W) or alternative (A) assessment</i>			Group (G) or Indiv. (I)	Schedule? (yes/no) + duration if "yes" (minutes)	Contents <i>linked with subtasks</i>	Weight		Minimum score	Planned in week	Exam inspection in week	Re-sit in week	Exam inspection re-sit exam				
	No.	O	W				A	Assessment description						G	I	%	EC's
1		W			Writing an argument	G	I	Yes 240 minutes	(CEFR references: 4.4, 4.8)	40			5.5	13 Monday morning with IB		24 with IB	
2		O			Persuasive loop presentation	G	I	Yes 3x2 pairs=90	(CEFR references: 3.2, 3.4, 3.9, 3.17)	60			5.5	24 and 25		26	

Blok 9/10 of 11/12 Meewerkstage

Cursuscode: CU31017	Titel: Meewerkstage CE	EC's: 30	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands
Cursusmanager: Jaap Nelemans	Docenten:	Contacturen:	Cursustype: CU/VCCU CU	

Voorwaarden voor deelname:

De student kan op stage in het eerste semester als uiterlijk op 15 juli van dat jaar:

- de propedeuse behaald is;
- 22,5 EC van het eerste semester van het tweede jaar behaald zijn;
- Alle cursussen en toetsing van het tweede semester van het tweede jaar zijn gevolgd.

De student kan op stage in het tweede semester als uiterlijk op 15 januari van dat jaar:

- de propedeuse behaald is;
- 45 EC in het tweede jaar behaald zijn;
- een minor inclusief toetsing gevolgd is.

Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets):

Een goedgekeurd stageplan

Een goedgekeurd onderzoeksplan

Beschrijving cursusinhoud:

De CE-student doet relevante ervaring op in het beroepenveld en toont zijn/haar ontwikkeling aan doormiddel van een portfolio.

Cursusmateriaal (literatuur):

Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	M	S	A	Omschrijving toets	G			I	%					
Nr.														
1		X		Functioneren en zelfbeoordeling		X	Nee	50%						
2		X		Portfolio		X	Nee	50%						

CEBP

Cursuscode: CU31020		Titel: Commercieel-economisch Business Plan				EC's: 17,5		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands						
Cursusmanager: Ageeth van Maldegem		Docenten: Ageeth van Maldegem				Contacturen: 80		Cursustype: CU/VCCU CU								
Voorwaarden voor deelname: Alle CE hoofdvakken afgerond. Onderzoek 1, 2 en 3 behaald																
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Bewijs van deelname aan de MOOC Waardegericht innoveren en minimaal 2 Workshops																
Beschrijving cursusinhoud: In deze cursus werk je gestructureerd aan de ontwikkeling en implementatie van een innovatieproject binnen een MKB organisatie. In de aanpak staat een goede definitie van de waarde van de innovatie centraal. Hiervoor pas je concrete instrumenten zoals het business model canvas en de strategy map van Kaplan en Norton toe. Een belangrijk oefenproject is de ondersteuning van de Emergo Jury bij hun beoordeling van de genomineerden van de Zeeuwse Innovatieprijs																
Cursusmateriaal (literatuur):																
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G	I	%
1		X			X	Nee	LDC2, LDC3, LDC4	30%			5,5	42	42	43	43	
2		X			X	nee	LDC3	30%			5,5	41	42	42	42	
3		X	X		X	X	nee	LDC2, LDC3, LDC4	40%			5,5	2	3	4	4

Monetaire en internationale economie

Cursuscode: CU31021	Titel: Monetaire en internationale economie				EC's: 5	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands										
Cursusmanager: Jeroen Haans	Docenten: Jeroen Haans				Contacturen: 28	Cursustype: CU/VCCU CU											
Voorwaarden voor deelname:																	
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																	
Beschrijving cursusinhoud: In deze cursus analyseer je de ontwikkelingen op de vermogensmarkt en valutamarkt. Factoren waaraan gedacht moet worden zijn internationale ontwikkelingen (vrijhandel en protectie, internationale samenwerking, groei van de wereldhandel enz.) en (internationaal) monetair beleid. Je ontwikkelt een visie op de te verwachten hoogte van de rente en de wisselkoersen.																	
Cursusmateriaal (literatuur):																	
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>				Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week		
	Nr.	M	S	A	Omschrijving toets	G			I	%						EC's	
1		X		Casustoets open vragen		X	ja	1.2, 1.4, 2.1, 2.3	50%				5,5	44	48	4	8
2			X	Interdisciplinair verslag	X		nee	1.2, 1.4, 2.1, 2.3	50%				5,5	2	7	15	18

Toegepast Onderzoek

Cursuscode: CU31022		Titel: Toegepast Onderzoek				EC's: 5		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands					
Cursusmanager: Ralph van der Wekke		Docenten: Ralph van der Wekke				Contacturen: 30		Cursustype: CU/VCCU CU							
Voorwaarden voor deelname:															
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen															
Beschrijving cursusinhoud: Je wordt tijdens de cursus toegerust met een gemeenschappelijk basisbegrip en -vocabulaire op het gebied van toegepast onderzoek. Door een onderzoeksvoorstel te schrijven, internationale wetenschappelijke literatuur te zoeken en bestuderen, onderzoeksverslagen (scripties) van collega-studenten in de lessen te analyseren en door eigen ervaringen en werkwijzen met elkaar te bespreken ontwikkel en vergroot je jouw onderzoekend vermogen.															
Cursusmateriaal (literatuur):															
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Omschrijving toets	Groep (G) of Indiv. (I)		Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S		A	G			I	%					
1		X		Onderzoeksvoorstel		X	Nee	C2.1/2; C2.2/2; C2.3/2; C2.1/3 t/m C2.5/3; C4.4/2; C4.1/3 t/m C4.3/3; C5.2/3; C9; BT3	100%		5,5	nvt			

SLC 4 Opleidingsportfolio

Cursuscode: CU31023	Titel: SLC 4 Opleidingsportfolio				EC's: 2,5		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands							
Cursusmanager: Ralph van der Wekke	Docenten: Ralph van der Wekke				Contacturen: 30		Cursustype: CU/VCCU CU									
Voorwaarden voor deelname:																
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																
Beschrijving cursusinhoud: Aan het einde van de afstudeerfase dient een opleidingsportfolio te worden ingeleverd. De voorbereidende werkzaamheden vinden plaats in het kader van deze cursus, SLC jaar 4 - Opleidingsportfolio																
Cursusmateriaal (literatuur):																
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G	I	%
1	X	X			X	Nee	C11	100%				5,5	3	8	15	19

Blok 15/16 Afstudeerprogramma

Cursuscode: CU31024	Titel: Afstuderen - Onderzoek				EC's: 14		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands				
Cursusmanager: R. van der Wekke	Docenten: J.S. van Elsacker, P.R. van Dijk, J.J. Dekker, G. Thuij, H.J.A. Huismans Dianne Deurloo, Roel Pijpers, Eva van Enckevort				Contacturen: 0		Cursustype: CU/VCCU CU						
<p>Voorwaarden voor deelname: De student kan afstuderen in het tweede semester als uiterlijk op 15 januari van dat jaar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • de propedeuse behaald is; • de stage met succes is afgerond; • 112,5 EC van het tweede en derde jaar van de hoofdfase behaald zijn; • alle cursussen inclusief toetsing van het zevende semester zijn gevolgd; <p>De student die later met afstuderen begint, kan starten op 1 september of 1 februari als uiterlijk op 15 juli, respectievelijk 15 januari van dat jaar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • de propedeuse behaald is; • de stage met succes is afgerond; <p>142,5 EC in de hoofdfase behaald zijn;</p>													
<p>Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen</p>													
<p>Beschrijving cursusinhoud: Het laatste semester is het sluitstuk van je opleiding. Met de afronding daarvan bewijs je dat je de voor het beroep benodigde competenties hebt verworven en aan de slag kunt op de arbeidsmarkt. Je afstudeerstage is hierop de laatste voorbereiding.</p>													
<p>Cursusmateriaal (literatuur):</p>													
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets					
1		X			Nee	C2.1/2; C2.2/2; C2.3/2; C2.1/3 t/m C2.5/3; C4.4/2; C4.1/3 t/m C4.3/3; C5.2/3; C9; BT3	100%		5,5	nvt			

Blok 15/16 Afstudeerprogramma

Cursuscode: NTB	Titel: Afstuderen - Uitvoering				EC's: 14	Verplicht: ja/nee ja	Voertaal: Nederlands									
Cursusmanager: R. van der Wekke	Docenten: J.S. van Elsacker, P.R. van Dijk, J.J. Dekker, G. Thuij, H.J.A. HuismansDianne Deurloo, Roel Pijpers, Eva van Enkevort				Contacturen: 0	Curstype: CU/VCCU CU										
Voorwaarden voor deelname: CU31204 behaald																
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																
Beschrijving cursusinhoud: Het laatste semester is het sluitstuk van je opleiding. Met de afronding daarvan bewijs je dat je de voor het beroep benodigde competenties hebt verworven en aan de slag kunt op de arbeidsmarkt. Je afstudeerstage is hierop de laatste voorbereiding.																
Cursusmateriaal (literatuur):																
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G	I	%
1		X				Nee	C2.1/2; C2.2/2; C2.3/2; C2.1/3 t/m C2.5/3; C4.4/2; C4.1/3 t/m C4.3/3; C5.2/3; C9; BT3	100%				5,5	Nvt			

Blok 15/16 Afstudeerprogramma

Cursuscode: NTB	Titel: Afstuderen - Afronding				EC's: 2		Verplicht: ja/nee ja		Voertaal: Nederlands							
Cursusmanager: R. van der Wekke	Docenten: J.S. van Elsacker, P.R. van Dijk, J.J. Dekker, G. Thuij, H.J.A. Huismans, Dianne Deurloo, Roel Pijpers, Eva van Enkevort				Contacturen: 0		Curstype: CU/VCCU CU									
Voorwaarden voor deelname: CU31204 behaald																
Bijzondere voorwaarde voor toekenning studiepunten (afvinktoets): Geen																
Beschrijving cursusinhoud: Het laatste semester is het sluitstuk van je opleiding. Met de afronding daarvan bewijs je dat je de voor het beroep benodigde competenties hebt verworven en aan de slag kunt op de arbeidsmarkt. Je afstudeerstage is hierop de laatste voorbereiding.																
Cursusmateriaal (literatuur):																
Toets	Vorm <i>mondeling (M), schriftelijk (S) of andere (A) toetsen</i>			Groep (G) of Indiv. (I)	Inplan- nen? (ja/nee)	Inhoud <i>koppeling met deeltaken</i>	Weging		Bodem- cijfer	Planning toets in week	Inzage in week	Planning herkansing in week	Inzage herkansing in week			
	Nr.	M	S				A	Omschrijving toets						G	I	%
1	X				X	Nee	C2.1/2; C2.2/2; C2.3/2; C2.1/3 t/m C2.5/3; C4.4/2; C4.1/3 t/m C4.3/3; C5.2/3; C9; BT3	100%				5,5	Nvt			

2.2.4 Vrije compositiecurssussen (art 3.12 OER HZ)

Cohort 2014-2015 en eerder

Voor de cohorten studenten die de opleiding zijn gestart in studiejaar 2014-2015 en eerder is een VCC-ruimte in het onderwijsprogramma gereserveerd van minimaal 2,5 en maximaal 7,5 studiepunten. Studenten van de cohorten 2014-2015 en eerder kunnen niet worden verplicht vrije compositiecurssussen te volgen. In dat geval volgen zij (andere) cursussen passend bij het onderwijsprogramma van de opleiding. Op deze categorie studenten is de *Studentenhandleiding Vrije-compositie cursus (VCC), september 2014, HZ University of Applied Sciences*, van toepassing.

Cohort 2015-2016 en 2016-2017

Voor het cohort studenten dat de opleiding start in studiejaar 2015-2016 bedraagt de VCC-ruimte in het onderwijsprogramma 7,5 studiepunten, met uitzondering van de opleidingen van de Academie voor Economie & Management, waarvoor de VCC-ruimte vijf studiepunten bedraagt. Studenten die hun opleiding starten in studiejaar 2015-2016 en later zijn verplicht vrije-compositiecurssussen te volgen. Op deze categorie studenten is de *Studentenhandleiding HZ Personality, 2015, HZ University of Applied Sciences*, van toepassing.

Cohort 2017-2018 en later (HZ Personality)

Voor het cohort studenten dat de opleiding start in studiejaar 2017-2018 bedraagt de HZ Personality-ruimte in het onderwijsprogramma 10 studiepunten. Studenten die hun opleiding starten in studiejaar 2017-2018 en later zijn verplicht te voldoen aan de leerdoelen van HZ Personality. Op deze categorie studenten is de *Studentenhandleiding HZ Personality AvEM, 2017, HZ University of Applied Sciences*, van toepassing.

2.2.5 Afstudeerrichtingen (art 3.10 OER HZ)

N.v.t.

2.2.7 Stage CU31017 (art 3.9 OER HZ)

De student kan op stage in het eerste semester als uiterlijk op 15 juli van dat jaar:

- de propedeuse behaald is;
- Alle cursussen en toetsing van het tweede semester van het tweede jaar zijn gevolgd;

De student kan op stage in het tweede semester als uiterlijk op 15 januari van dat jaar:

- de propedeuse behaald is;
- een minor inclusief toetsing gevolgd is;

Het is de eigen verantwoordelijkheid van de student om alleen dan met de stage aan te vangen, als aan de hierboven gestelde voorwaarden is voldaan. Indien geconstateerd wordt dat een student begonnen is zonder aan deze voorwaarden te voldoen, zal de stage afgebroken moeten worden, zonder dat de student aanspraak kan maken op studiepunten. Ook is de student in dat geval zelf verantwoordelijk voor de communicatie naar organisatie waar deze activiteiten hebben plaatsgevonden.

Beschrijving van de stage, vorm, inhoud, toetsing ed. zijn terug te vinden in de Synopsis en of handleiding van de cursus CU31017 *meewerkstage*.

2.2.8 Minor (art. 3.8 OER HZ)

Een Minor bestaat uit twee programmadelen van 15 EC en van in totaal 30 studiepunten, dat in één semester wordt gevolgd en waarmee de student zijn kennis en competenties verdiept of verbreedt. De minoren die de HZ aanbiedt, zijn opgenomen in de minorcatalogus van de HZ die is te vinden op HZ-Infonet. Een student is verplicht een minor te volgen die gepubliceerd is in de minorcatalogus van de HZ, tenzij de student besluit een minor te volgen bij een andere instelling voor hoger onderwijs in binnenland of buitenland. In de minorcatalogus van de HZ is aangegeven aan welke voorwaarden de student moet voldoen voordat hij kan deelnemen aan een minor. De door de student gekozen minor dient aan te sluiten bij diens studiekeuze en studieloopbaan. Als een student wil deelnemen aan een minor bij een instelling voor hoger onderwijs in binnenland of buitenland, is vooraf toestemming van de (deel-)examencommissie nodig. De (deel-)examencommissie toetst of de doelstellingen en het niveau van de te kiezen minor voldoende verantwoord is door de student en of de doelstellingen en het niveau van de te kiezen minor niet ook bereikt zouden kunnen worden met het volgen van een HZ-minor.

2.2.9 Deelname internationaal uitwisselingsprogramma (art 4.5 OER HZ)

De student die wil deelnemen aan een internationaal uitwisselingsprogramma heeft minimaal de propedeutische fase behaald. In overleg met je studieloopbaancoach bepaal je of je voldoende niveau Engels beheerst. Indien geconstateerd wordt dat je niveau onvoldoende is, dien je een additionele cursus Engels te volgen. In aanvulling op art. 4.5. lid 1 OER HZ dien te voldoen aan de eisen als benoemd in art 2.2.8, alvorens deel te kunnen nemen aan een internationaal uitwisselingsprogramma.

2.2.10 Afstuderen (art. 3.9 OER)

De student kan afstuderen in het tweede semester als uiterlijk op 15 januari van dat jaar:

- de propedeuse behaald is;
- de stage met succes is afgerond;
- 112,5 EC van het tweede en derde jaar van de hoofdfase behaald zijn;
- alle cursussen inclusief toetsing van het zevende semester zijn gevolgd;

De student die later met afstuderen begint, kan starten op 1 september of 1 februari als uiterlijk op 15 juli, respectievelijk 15 januari van dat jaar:

- de propedeuse behaald is;
- de stage met succes is afgerond;
- 142,5 vastgestelde studiepunten in de hoofdfase behaald zijn;
- alle cursussen inclusief toetsing van het zevende semester zijn gevolgd;

Het is de eigen verantwoordelijkheid van de student om alleen dan met afstuderen aan te vangen, als aan de hierboven gestelde voorwaarden is voldaan. Indien geconstateerd wordt dat een student begonnen is zonder aan deze voorwaarden te voldoen, zal het afstuderen afgebroken moeten worden, zonder dat de student aanspraak kan maken op studiepunten. Ook is de student in dat geval zelf verantwoordelijk voor de communicatie naar organisatie waar deze activiteiten hebben plaatsgevonden.

Beschrijving van de afstudeerstage, vorm, inhoud, toetsing ed. zijn terug te vinden in de Synopsis en/of handleiding van de cursus CU31024 *Afstudeerprogramma*.

2.2.11 Overgangsregeling (art. 6.2 lid 11 OER HZ)

Het curriculum voor cohort 2017-2018 is vernieuwd. Hierdoor, maar ook door accentverschuivingen in het landelijk profiel van CE, is de inhoud en omvang van cursussen veranderd. Als een student in een gegeven jaar een cursus niet weet af te sluiten, heeft deze student het jaar daarna nog de mogelijkheid om de 'oude' cursus af te sluiten. Er worden geen lessen meer aangeboden, maar wel tentamens en kunnen verslagen ingeleverd worden en evt. presentaties worden gegeven.

2.3. Studieadvies

2.3.1. Uitwerking voorwaarden inschrijving opleiding na nbsa (art. 8.1, lid 9 OER HZ)

De student van de opleiding Commerciële Economie die een negatief studieadvies krijgt wordt uitgeschreven voor deze opleiding.

3.1 Vaststelling

3.1.1 De looptijd van de uitvoeringsregeling is gelijk aan de looptijd van de Onderwijs- en Examenregeling HZ 2018-2019.

3.1.2 Deze uitvoeringsregeling is vastgesteld door het college van bestuur op 02/10/2018.

