



# **Studiegids IVA-A**

# **Nautisch Business Management**

**2<sup>e</sup> jaars  
(semester 3 + 4)**

**2021-2022**



## Inhoudsopgave

---

- Studieoverzicht semester 3
- Studieoverzicht semester 4

***Deze studiegids is onlosmakelijk gekoppeld aan de OER (Onderwijs & Examen Reglement), deze is te vinden op: Magister/ELO/Bronnen/Studiegidsen en Reglementen.***

### Studieoverzicht semester 3 (Collegejaar 2021-2022)

SEMESTER 3					
VAKGEBIED:	MODULE:	CODE:	LESUREN / WEEK	Student-belastings-uren	Deel-tentamen
<b>Bedrijfsvoering</b>	Bedrijfs-management-3	bma-3	2	98	
<b>Bedrijfskunde</b>	Bedrijfseconomie-3	bec-3	3	112	
	Economie-3	eco-3	1	42	
	Marketing-3	mar-3	2	112	
<b>Verkoop</b>	Consumenten-verkoop-3	cvk-3	3	70	
<b>Commerciële Techniek</b>	Commerciële Techniek Nautisch-3	Cmt-n-3	5	154	
<b>Communicatie</b>	Bedrijfscommunica-tie-3	bcm-3	2	70	
	Presentatie-techniek-3	pre-3	2	42	
	Engels-3	eng-3	2	56	
	Duits-3	dui-3	2	56	
<b>Stage</b>	Stage-3	st-3		112	Ja
<b>TOTAAL:</b>			<b>27</b>	<b>924</b>	

#### N.B.:

De lesstof uit voorgaand semester wordt als bekend verondersteld en kan derhalve ook in de volgende semesters getentamineerd worden.

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Bedrijfsvoering  
**Module + code:** Bedrijfsmanagement Bma-3  
**Docent:** A. von Barnau Sythoff

**Doelstelling:**

de student heeft inzicht in risicomangement en kennis van de specifieke risico's bij een watersportbedrijf en hoe die kunnen worden beheerst.

De student heeft kennis van en inzicht in strategisch management, organisatiestructuur- en ontwerp en kan een overzicht geven van HRM en het verband met de organisatiestrategie. De student heeft kennis en inzicht in gedrag in organisaties en het werken in teams in organisaties.

De student kan onderscheid maken tussen de twee belangrijkste soorten groepen in organisaties, kent een aantal richtlijnen om de groepscohesie te verbeteren en groepen effectiever te laten functioneren;

**Wijze van tentamineren:**

1 test voor GTC; tentamen over de stof H8, 9, 11, 12 en 13 van het boek Management zoals genoemd bij Literatuur.

1 test over H9 en H10 van de bundel Bedrijfsmanagement (riskmanagement + verzekering) waarmee het BOVAG certificaat kan worden behaald (gemiddeld 7,5)

De verworven kennis/inzicht met betrekking tot de bundel bedrijfsmanagement zal worden getoetst met aan de hand van multiple choice en open vragen

De verworven kennis/inzicht met betrekking tot de stof van het boek Management zal worden getoetst met aan de hand van multiple choice en open vragen.

In totaal zal het tentamen bestaan uit maximaal 40 vragen

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

"Management", Robbins, S.P. & Coulter, M., 14e editie, Pearson Education, hoofdstuk 8, 9, 11, 12 en 13. "Bedrijfsmanagement", uitgave 2021-2022 IVA Driebergen, hoofdstuk 9 en 10

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Bedrijfskunde  
**Module + code:** Bedrijfseconomie Bec-3  
**Docent:** J.W.J. Burgman

**Doelstelling:**

De student is in staat om vraagstukken op te lossen t.a.v. de bepaling en beoordeling van: de financiële structuur van een onderneming (waaronder financiële kengetallen); investeringsprojecten (waaronder vrije kasstromen met tijdsvoorkeur); werkkapitaalbeheer (waaronder debiteurenbeheer en voorraadbeheer); de vorming van zowel eigen als vreemd vermogen alsmede de samenhang tussen beide.

**Wijze van tentamineren:**

2 schriftelijke testen voor GTC;

Test 1: hoofdstuk 9 en 5

Test 2: hoofdstuk 6 en 7

Schriftelijk tentamen over hoofdstukken 5, 6, 7, 8 en 9

De toetsing bevat begrip en maar vooral toepassingsvraagstukken.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

"Basisboek Bedrijfseconomie" en "Opgavenboek", Koetzier, W., en Brouwers, M.P., Wolters-Noordhoff, 11e druk 2018; hoofdstuk 5, 6, 7, 8 en 9; inclusief alle in de les en/of via Magister/ELO verstrekte lesstof.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Bedrijfskunde  
**Module + code:** Economie Eco-3  
**Docent:** F.W.G. Renger

**Doelstelling:**

de student kan de verschillende functies van geld onderscheiden, kan de definitie geldhoeveelheid (M1) toepassen, kan de essentie van het verschil tussen primaire en secundaire banken aangeven en kan aangeven op welke manier banken door girale kredietverlening de geldhoeveelheid kunnen vergroten; de student heeft inzicht in het belang van monetaire politiek als omgevingsfactor voor de onderneming. De student is in staat te beredeneren waarom over het algemeen de rentevoet bij langere looptijden hoger is. De student moet het verband kunnen aangeven tussen verandering in de korte en de lange rente. De student kan de verkeersvergelijking hanteren; de student kent de doelstellingen van de ECB en kan de instrumenten, de werking en het doel van het monetair beleid van centrale banken beschrijven. De student kan onderscheid maken tussen monetaire inflatie en prijsinflatie en kan de voor- en nadelen van prijsinflatie weergeven in het bijzonder voor de ondernemingen.

**Wijze van tentamineren:**

1 schriftelijke test voor GTC over hoofdstuk 1; digitaal tentamen over gehele stof: hoofdstuk 1 en 2. Het tentamen zal bestaan uit maximaal 40 multiple choice vragen.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

"Geld, IEB en bedrijfsomgeving", Marijs, A.J., Hulleman, W., Wolters Noordhoff, 8e druk, hoofdstuk 1 en 2 plus diverse artikelen.

**Herkansing:** digitaal tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Bedrijfskunde  
**Module + code:** Marketing Mar-3  
**Docent:** W. Kusters

**Doelstelling:**

de student heeft na afronding van het derde semester kennis van en inzicht in de tactische marktinstrumenten. Deze doelstelling wordt gerealiseerd door kennis, inzicht en toepassingsvaardigheden te verwerven van de belangrijkste begrippen die een rol spelen bij de vertaling van de (online)marketingstrategie naar de marktinstrumenten "product" (Customer needs) en "distributie" (Convenience) en de "communicatie" daarvan naar de stakeholders. Daarnaast leren studenten groepsgewijs werken aan een turn around opdracht. Hierbij maken de studenten een analyse van een bedrijf. Met als doel een strategisch advies op te leveren.

**Wijze van tentamineren:**

Test 1 :Werkstuk over een turn around business case.

Test 2 : schriftelijke test H14 t/m 16 naar kennis, begrip en toepassing.

Schriftelijk tentamen over gehele stof:

H14, H15, H16, H20 t/m H26. Max. 5 vragen met subvragen met casuïstiek. 10 overige vragen op kennis, toepassing en begrip. 5 MC vragen op kennis en begrip. Commerciële calculaties vragen 66 t/m 79: 2 vragen.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

Kernstof Nima-A, hoofdstuk 14, 15, 16, 20 t/m 26, 9e druk 2020, Noordhoff Uitgevers; "Commerciële Calculaties", Smal, J.C.A., hoofdstuk 5, 6 en 7 7e druk 2017, Noordhoff Uitgevers.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:** Hand outs. Google Digitale werkplaats.

Voor instructie ondernemingsplan: zie hand-out "algemeen instructieformulier" en "vakgericht instructieformulier".



**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Verkoop  
**Module + code:** Consumentenverkoop Cvk-3  
**Docent:** A.K. de Jong (sma), R.V. Ochse (cvk)

**Doelstelling:**

*Weten / kennen:*

- Consumptieve financieringsmarkt
- Waarom consumenten geld lenen voor de aanschaf van hun vaartuig (en andere grote aankopen)
  - Wetgeving & handhaving, BKR, bescherming van particulieren
  - Waar kan de consument geld lenen
  - Begrijpen werking financieringsvormen:
  - Het verkopen van financieringen
- Verzekeringen, basis verschillen tussen verschillende dekkingsvormen
- WAM verzekering, waarom en werking
  - Voordelen voor de dealer/importeur om zelf actief verzekeringen aan te bieden
  - Voordelen voor de klant om zijn er verzekering via zijn dealer te laten lopen

*Salesmanagement*

- Rol van de salesmanager in de organisatie
- 4 verkoopsystemen in de B2B
- 6 stappen van de interne verkoopcyclus
- Veranderingen in het Businessmodel van de dealer (retailer)
- Salesmanager in een sterk veranderende omgeving
- De relatie met klanten is doorslaggevend

*Kunnen*

- Maandbedrag van een huurkoop & huurkoop met slot kunnen uitrekenen
- Sta-tijden berekening kunnen maken

**Wijze van tentamineren:**

*Test 1 (CVK)*

- 5 openvragen (10 punten) normering 55%, weging 50%
- 10 meerkeuze vragen (10 punten) normering 67%, weging 50%
- Stof: Hoofdstuk 14 Consumentenkrediet/financieringen
- Tijd: 30 minuten

*Test 2 (SMA)*

- 5 openvragen (10 punten) normering 55%, weging 50%
- 10 meerkeuze vragen (10 punten) normering 67%, weging 50%
- Stof H0 (powerpoint), Hoofdstuk 1 boek
- Tijd: 30 minuten

*GTC:*

- Test  $(1+2)/2 = GTC$

*Tentamen:*

- 10 openvragen (20 punten) normering 55%, weging 50%
- 20 meerkeuze vragen (20 punten) normering 55%, weging 50%
- Stof: CVK Hoofdstuk 14, verzekeringen, SMA: Hoofdstuk 0, Boek Salesmanagement Hoofdstuk 1, 3, 5, White paper Van Push naar Pull

**Berekening tentamenuitslag:**

(GTC + 2x tentamencijfer)/3.

**Literatuur:**

"Consumentenverkoop", uitgave IVA Driebergen, hoofdstuk 14 en Assurantiën;  
SMA "Salesmanagement", uitgave Noordhof Editie 6, ISBN 9789001593452, White  
paper: Van Push naar Pull

Materiaal via studiewijzer of fysiek uitgereikt: Ter ondersteuning van de studie kan er extra materiaal in de vorm van PowerPoint-presentaties, o.a.

Autoverzekeringen (digitale) gastcolleges en dergelijke worden uitgereikt of er kan naar worden verwezen (bijv. Magister/ELO). Hierover kunnen op een test of tentamen vragen worden gesteld.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Commerciële Techniek  
**Module + code:** Commerciële Techniek Nautisch (Cmt-n-3)  
**Docent:** B. Bosman, H. Wildschut

**Doelstelling:**

Module 9: de student kent diverse veiligheidsaspecten aan boord: zien en gezien worden, navigatie, welzijn bemanning, noodsituaties

Module 10: de student kan advies uitbrengen over een volledige elektrische installatie aan boord aan de hand van de wensen van een klant en specificaties van een pleziervaartuig

Module 11: de student kent de commerciële en technische ontwikkelingen in de markt van elektrisch varen

Module 12: de student kan een pleziervaartuig bekijken vanuit het oogpunt van een scheepsexpert en kan een beredeneerde taxatie maken; de student is in staat een expertise- en taxatierapport op te stellen van een pleziervaartuig

**Wijze van tentamineren:**

Elke module uit dit semester wordt tijdens de laatste les afgesloten met een digitaal of schriftelijk tentamen. Een tentamen bevat zowel open als meerkeuze vragen met betrekking tot kennis, toepassing en inzicht.

**Berekening tentamenuitslag:**

Gemiddelde van alle ComTech Nautisch modules in dit semester waarbij ieder tentamen van een module met een voldoende afgesloten moet worden.

**Berekening tentamenuitslag:**

Gemiddelde van alle ComTech Nautisch modules in dit semester waarbij ieder tentamen van een module met een voldoende afgesloten moet worden.

**Literatuur:**

Bundel ComTech Nautisch Module 9 t/m 12, uitgave IVA Business School, 2021-2022.

**Herkansing:** Digitaal en schriftelijk, over de onvoldoende module(s).

**Bijzonderheden:**

Het tentamen van module 10 (Energie aan boord) is een werkstuk in de vorm van een uitgewerkte energiebalans, klantadvies en offerte. Het Tentamen van Module 12 (Expertise en Taxatie) is het opstellen van een Expertise- en Taxatierapport van een pleziervaartuig.

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Bedrijfscommunicatie Bcm-3  
**Docent:** mw. A. van Vlastuin

**Doelstelling:**

De student ontwikkelt schrijfvaardigheden; de student vergaart kennis over schrijfvaardigheden en de student leert die toe te passen in op de lezer gerichte zakelijke correspondentieopdrachten; de student kan in complexere teksten structuur en verbanden (zoals oorzaak-gevolg, middel-doel en opsommingen) herkennen, benoemen en toepassen en hoofd- en bijzaken onderscheiden; de student hanteert correct en verzorgd taalgebruik en breidt zijn kennis en begrip van woorden uit.

**Wijze van tentamineren:**

1 schriftelijke test voor GTC (week na de herfstvakantie); 1 schriftelijk tentamen over gehele stof (tentamenperiode na de kerstvakantie).

**Teststof:**

Onderdeel taal en spelling (50% van het cijfer, in totaal vijftig items taal en spelling):

- kennisvragen handelstermen (bundel A1, 1 tot en met 8);
- toepassingsvragen hoofdletters en kleine letters (bundel B6);
- toepassingsvragen samenstellingen (bundel B6, bladzijden 59 en 60);
- toepassingsvragen leestekens (bundel B8, bladzijden 75 tot en met 77);
- inzichtvragen stijlfiguren (bundel B7, bladzijden 70 en 71);
- inzichtvragen verwijzwoorden (bundel B5, bladzijden 55 en 56);

Onderdeel correspondentie (50% van het cijfer):

- een schrijfopdracht, een direct mail of een sollicitatiebrief, waarbij de student een tekst creëert op basis van kennis en toepassing van briefconventies en spellings- en correspondentieregels ("Check je e-mail en je brief", tot en met bladzijde 43).

**Tentamenstof:**

Onderdeel taal en spelling (50% van het cijfer, in totaal vijftig items taal en spelling):

- kennisvragen handelstermen (bundel A1, 9 tot en met 18);
- kennisvragen Goed gebekt (taak 1 tot en met 10, alleen onderdeel A);
- toepassingsvragen vaste voorzetsels (bundel B2, bladzijden 34 en 35);
- toepassings- en analysevragen congruentie, incongruentie en foutieve samentrekking (bundel B7, bladzijden 68 tot en met 70);
- analysevragen verbanden leggen (bundel B7, bladzijden 72 en 73);

Onderdeel correspondentie (50% van het cijfer):

- een schrijfopdracht, een klachtenbrief of een slechtnieuwsbrief, waarbij de student een tekst creëert op basis van kennis en toepassing van briefconventies en spellings- en correspondentieregels ("Check je e-mail en je brief", tot en met bladzijde 43).

**Berekening tentamenuitslag**

(GTC + 2x tentamencijfer)/3.

**Literatuur**

- Check je e-mail en brief, E.Tiggeler;
- Bundel IVA-Driebergen, bedrijfscommunicatie: HBO 2: werkboek;
- Goed Gebekt, D.Pak; deel 3.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Presentatietechniek Pre-3  
**Docent:** mw I. Hagenbeek, mw. S.E. Schnitzler

**Doelstelling:**

de student is in staat om diepgang aan een presentatie te geven en hanteert daarbij de KRS-indeling, de student leert technieken om een zakelijke presentatie te kunnen houden, hierbij komen zowel verbale als non-verbale aspecten aan de orde. Ter ondersteuning wordt soms Powerpoint gebruikt. Er wordt veel aandacht besteed aan de persoonlijke presentatie, houding, (oog)contact en spreken. Met een sollicitatietraining krijgt de student inzicht in het gehele sollicitatieproces.

**Wijze van tentamineren:**

drie individuele presentaties, te weten; een productpresentatie, een gelegenheidsspeech, een elevator pitch. Alle presentaties worden gehouden voor een groep toehoorders.

Groepsopdracht: sollicitatiegesprek

Voorwaarde voor deelname:

- aanleveren sollicitatiebrief en CV (weegt mee in GTC)
- volgen van de sollicitatietraining.

**Berekening tentamenuitslag:**

5 testen vorm samen de tentamenuitslag. Te weten:

- Sollicitatiebrief en CV (weging 1)
- Vier presentaties: Productpresentatie, Gelegenheidsspeech, Pitch, Sollicitatiegesprek (weging 2).

**Literatuur:**

"Presenteren kun je leren", uitgave IVA Driebergen; "Presentatietechniek", supplement 2<sup>e</sup> jaars 2021-2022.

**Herkansing:** presentatie over een door de docent opgegeven onderwerp volgens normen van de tentamenpresentatie.

**Bijzonderheden:** het supplement Presentatietechniek 2e jaars 2021-2022 maakt deel uit van deze studiegids.

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Engels Eng-3  
**Docent:** mw. C. Frankema

**Doelstelling:**

de student oefent drie taalvaardigheden: lezen, schrijven en luisteren en breidt zijn/haar kennis uit op het gebied van de Engelse grammatica en vocabulaire. De lessen zijn gericht op Engels in een zakelijke (financiële en commerciële) en internationale context.

**Wijze van tentamineren:**

**2 testen voor GTC + schriftelijk tentamen:** het **tentamen** bestaat uit een deel Reading Comprehension en een schrijfopdracht. Tentamenstof: The Business Intermediate Units 7.1, 7.2 en 7.6. Verder: The Business units 8.1, 8.2, 8.3, 8.4 en 8.5. De student kan een voor deze hoofdstukken over fusies en internationale handelscontacten relevante nieuwstekst begrijpen en demonstreert dit door open en multiple choice vragen correct te beantwoorden (inzicht). De student past voor zakelijk Engels relevante en collocations en prepositions (voorzetsels) toe (toepassing). De student laat door het schrijven van een zakelijk email waarin hij een probleem met een client oplost zien dat hij de taalregels voor een zakelijke email beheerst en de juiste relevante uitdrukkingen weet te gebruiken (kennis/toepassing/inzicht) .

**Test 1:** (weging 3) The Business chapter 7 en Grammar and Beyond chapter 5. De student past de grammatica future (toekomstige tijd) praktisch toe door het maken van zinnen en het kiezen van de juiste vorm (kennis/toepassing). De student kan met input van een grafiek financiële trends accuraat in zakelijk Engels beschrijven (toepassing). De student kan een aantal zakelijke termen onderscheiden (juiste Nederlandse betekenis) en praktisch toepassen in een relevante zin met zakelijk context (kennis/toepassing en inzicht).

**Test 2:** (weging 2) The Business chapter 8. De student beantwoordt open en gesloten vragen over een Engelstalig luisterfragment (inzicht en vaardigheid/toepassing). De student past prepositions (voorzetsels) correct toe in passende context (kennis/toepassing). De student kan een aantal zakelijke termen onderscheiden (juiste Nederlandse betekenis) en praktisch toepassen in een relevante zin met zakelijk context (kennis/toepassing en inzicht).

**Berekening tentamenuitslag:**

GTC komt als volgt tot stand:  $(3 \times \text{test 1} + 2 \times \text{test 2})/5$ .  
(GTC + TC)/2.

**Literatuur:**

"The Business, 2.0 textbook Intermediate", Macmillan; "Grammar and Beyond Level 3 Student's Book", Cambridge, actuele handouts.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:** voor compensatieregeling zie OER.

**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Duits Dui-3  
**Docent:** K. Schillings

**Doelstelling:**

de grammatica uit het eerste jaar wordt verder verdiept en uitgebreid (o.a. vragende en betrekkelijke voornaamwoorden voeg- en bijwoorden, telwoorden). Tevens is een herhaling van de grammatica uit semester 1 en 2 onderdeel van de lesstof. De student moet deze in zinsverband kunnen toepassen. Verder komen gespreksituaties aan bod, zoals o.a. verkoopgesprek, verhuurgesprek. De student moet de betreffende standaardzinnen zowel passief als actief (mondeling en schriftelijk) beheersen. Het schrijven/presenteren van een rollenspel is onderdeel van de teststof.

**Wijze van tentamineren:**

1 schriftelijke test en 1 mondelinge test (een rollenspel) voor GTC; schriftelijk tentamen over gehele stof.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

"Geschäftliche Begegnungen B1", Dreke M., Prestes Salgueiros, S.; "Duitse grammatica voor het economisch onderwijs", Duijvestijn, Dr. B.W.Th en Mangnus, H.H.A; "Zakelijke communicatie", Magnus, H.H.A.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:** voor de compensatieregel zie OER



**Semester:** 3  
**Vakgebied:** Stage  
**Module + code:** Stage St-3  
**Docent:** mw. J.C. Kortenhorst

**Doelstelling:**

inzicht krijgen in alle facetten van de bedrijfsvoering passend binnen het curriculum van de opleiding Nautisch Business Management. Zie voor de verdere uitleg van stage en de opdrachten de Stage- en beurshandleiding NBM, 2e studiejaar.

**Wijze van tentamineren:**

per semester worden 3 aspecten beoordeeld, namelijk de stage in het bedrijf, de dagrapportage en de uitwerking van de stage-opdrachten. De stagebeoordeling en de beoordeling van de dagrapportage zijn onlosmakelijk en vormen samen het deeltentamencijfer. De uitwerking van de stageopdrachten wordt beoordeeld als tentamen.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(1x DTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

Stage- en beurshandleiding NBM 2021-2022. De stage- en beurshandleiding en stage opdrachten zijn te downloaden via "Studiewijzer Praktijkdagen 2HBO nautische richting".

**Herkansing:** bij een deeltentamencijfer onder de 4,5 dient de stage en de dagrapportage herkanst te worden volgens het examenreglement. Bij een deeltentamen van 4,5 of hoger en een tentamenuitslag lager dan een 5,5 dient de uitwerking van de stage opdrachten opnieuw te gebeuren.

**Bijzonderheden:**

## Studieoverzicht semester 4 (Collegejaar 2021-2022)

SEMESTER 4					
VAKGEBIED	MODULE	CODE	LESURE N / WEEK	Student- belastings- uren	Deel- tentamen
<b>Bedrijfsvoering</b>	Bedrijfs- management-4	bma- 4	1	28	
	Recht-4	rec-4	2	84	
	Computergebruik- 4	Cpg-4	2	42	
<b>Bedrijfskunde</b>	Bedrijfseconomie- 4	bec-4	3 (*)	28	
	Economie-4	eco-4	1	42	
	Marketing-4	mar-4	2 (*)	28	
<b>Verkoop</b>	Consumenten- verkoop-4	cvk-4	3	126	
<b>Techniek</b>	Commerciële Techniek-4	cmt-4	5	196	
<b>Communicatie</b>	Bedrijfscommunica- -tie-4	bcm-4	2	70	
	Presentatie- techniek-4	pre-4	2	42	
	Engels-4	eng-4	2	70	
	Duits-4	dui-4	2	70	Ja
<b>Ondernemings plan</b>	Ondernemingsplan	Onp	7 (**)	154	
<b>TOTAAL:</b>			<b>38</b>	<b>980</b>	

(\*) Vak wordt in eerste 4 lesweken gegeven en aansluitend getentamineerd.

(\*\*) Ondernemingsplan coachingslessen starten na de voorjaarsvakantie

### **N.B.:**

De lesstof uit voorgaand semester wordt als bekend verondersteld en kan derhalve ook in de volgende semesters getentamineerd worden..

**Semester: 4**

**Vakgebied:**                      **Bedrijfsvoering**  
**Module + code:**                **Bedrijfsmanagement Bma-4**  
**Docent:**                            **A. Von Barnau Sythoff**

**Doelstelling:**

De student kent de uitgangspunten van de hedendaagse motivatietheorieën; de student kan het begrip leiderschap definiëren en de belangrijkste contingentiebenaderingen uiteenzetten;

**Wijze van tentamineren:**

1 tentamen over de H14 en H15 van het boek Management.

**Berekening tentamenuitslag:**

Tentamencijfer = tentamenuitslag

**Literatuur:**

"Management", Robbins, S.P. & Coulter, M., 14e editie, Pearson Education, hoofdstuk 14 t/m 15;

**Herkansing:** Schriftelijk tentamen

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Bedrijfsvoering  
**Module + code:** Recht Rec-4  
**Docent:** J.M. Lindner

**Doelstelling:**

De student kan de volgende aspecten omschrijven en ze toepassen in bestaande en nieuwe situaties:

- a. verbintenisrechtelijke verhoudingen inhoudende eigendom en overeenkomst, vermogensrecht, de rechtsgevolgen van een overeenkomst, de onrechtmatige daad, wanprestatie en aansprakelijkheid; Algemene Voorwaarden, kopovereenkomst en consumentenrecht
- b. het verzekeringsrecht met betrekking tot:, sociale zekerheid en inkomensverzekeringen, loondoorbetaling bij ziekte, Wet verbetering poortwachter, de WIA, de IVA en de WGA en de aanvullende verzekeringen
- c. het arbeidsovereenkomstenrecht, de totstandkoming, overeenkomst tot het verrichten van enkele diensten en aanneming van werk, de arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd en bepaalde tijd, verlenging van de arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd, kettingtheorie, bijzondere bedingen, proeftijd, concurrentiebeding, geheimhouding, nevenarbeid, boetebeding, het einde van de dienstbetrekking, de cao in het algemeen, de Arbeidsomstandighedenwet en Arbozorg, doel en verplichtingen van werkgever en werknemer.
- d. Ontslagrecht: ontslagmogelijkheden en verschillende ontslagroutes.

**Wijze van tentamineren:**

Test 1 toetst kennis, inzicht en toepassing van leerdoel A

Test 2 toetst kennis, inzicht en toepassing van leerdoel B & C

Het tentamen toetst kennis, inzicht en toepassing van leerdoeltelling A,B,C & D

2 testen voor gemiddeld testcijfer (=GTC);

Tentamen gehele stof.

**Berekening eindcijfer semester 4:**

$(1x \text{ GTC} + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

"Bedrijf en Recht", Mr. J. Keizer, 12e druk, hoofdstuk 8 tot en met 14 + aantekeningen;

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Bedrijfsvoering  
**Module + code:** Computergebruik Cpg-4  
**Docent:** mw. C. Arends, M.P. Hoffmann, R. Jager,  
M. de Ruiter, A. Vis

**Doelstelling:**

De student past in Excel toe:

- werken met condities (Excelterm "logische functies") in de vorm van (al dan niet geneste) ALS-functies

De student past in Excel toe en heeft inzicht in:

- het maken van geavanceerde logische vergelijkingen om op basis van input en randvoorwaarden de juiste (bedrijfseconomische) keuzes te maken
- het bouwen van signaleringen die weergeven de situatie van het bedrijf overeenkomt met de gewenste situatie (de voorwaarden)
- het maken van "wat-als analyses" door middel van de Excelfuncties scenariobeheer en doelzoeken
- het werken met financiële functies in Excel als onderdeel van het voorgaande

De student heeft binnen Excel inzicht in:

- het initiëren van vervolgacties op grond van signaleringen
- het combineren van groepen Excelfuncties

**Wijze van tentamineren:**

Digitaal tentamen toetst:

- toepassing en inzicht in scenariobeheer
- toepassing en inzicht in het opbouwen van logische vergelijkingen
- inzicht in het opzetten van signaleringssystemen (inclusief eventuele vervolgacties op grond van de uitkomst)
- toepassing en inzicht in financiële functies

**Berekening tentamenuitslag:**

Tentamencijfer = Tentamenuitslag

**Literatuur:**

Mediaplus (online studiehulp en toetsing) en Studiewijzer

**Herkansing:** Digitaal tentamen

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Bedrijfskunde  
**Module + code:** Bedrijfseconomie Bec-4  
**Docent:** J.W.J. Burgman

**Doelstelling:**

De student heeft inzicht in startende bedrijven en hun succesfactoren. De student kent het belang van een ondernemingsplan voor startende ondernemers en kan de elementen van een ondernemingsplan toepassen.

De student is in staat om zowel een investeringsplan, financieringsplan, begin- en eindbalans, resultatenrekening als een liquiditeitsbegroting op te stellen met kennis van de eisen aan externe verslaggeving (waaronder de realisatie-, matchings-, en voorzichtigheidsprincipes).

**Wijze van tentamineren:**

Schriftelijk tentamen over hoofdstuk 4 en hoofdstuk 15. Elk hoofdstuk zal in het tentamen worden getoetst. De toetsing bevat begrip- en toepassingsvraagstukken.

**Berekening tentamenuitslag:**

Tentamencijfer = Tentamenuitslag

**Literatuur:**

"Basisboek Bedrijfseconomie" en "Opgavenboek", Koetzier, W., en Brouwers, M.P., Wolters-Noordhoff, 11e druk 2018; hoofdstuk 4 en 15 inclusief alle in de les en/of via Magister/ELO verstrekte lesstof.

**Studiebelasting:**

Lessen:	8 uur
Zelfstudie:	18 uur
Testen + tentamens:	<u>2 uur</u>
<b>Totaal</b>	<b>28 uur</b>

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Bedrijfskunde  
**Module + code:** Economie Eco-4  
**Docent:** drs. F.W.G. Renger

**Doelstelling:**

de student kent de Europese monetaire verhoudingen, de ontwikkelingen in de mondialisering en de risico's voor ondernemingen die daaruit voortvloeien. De student krijgt inzicht in de manier waarop ondernemingen nadelige gevolgen hiervan voor het ondernemingsresultaat met behulp van beleid kunnen vermijden. Studenten heeft inzicht in de aandelenmarkten en obligatiemarkten en weet die kennis toe te passen in een beleggingsstrategie.

**Wijze van tentamineren:**

1 schriftelijke test voor het GTC; Digitaal tentamen over gehele stof.  
De toetsing bevat kennis en toepassingsvraagstukken.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + 2x \text{ tentamencijfer})/3$ .

**Literatuur:**

"Geld, IEB en Bedrijfsomgeving", Hulleman, W., Marijs, A., Wolters Noordhoff, 8e druk, 2020 hoofdstuk 5, 6 en 8; Bundel "Economie en Beleggen" uitgave IVA Driebergen 2016 en diverse artikelen.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Bedrijfskunde  
**Module + code:** Marketing Mar-4  
**Docent:** W. Kusters

**Doelstelling:**

De student heeft na afronding van het vierde semester kennis van en inzicht in de tactische marktinstrumenten. Deze doelstelling wordt gerealiseerd door kennis, inzicht en toepassingsvaardigheden te verwerven van de belangrijkste begrippen die een rol spelen bij de vertaling van de (online)marketingstrategie naar de marktinstrument "prijs" (Costs to the customer).

**Wijze van tentamineren:**

Schriftelijk tentamen over gehele stof: H17 t/m H19.

Het tentamen bestaat uit maximaal 20 vragen en toetst of de student naast kennis ook begrip heeft.

**Berekening tentamenuitslag:**

1 x tentamencijfer MAR

**Literatuur:**

"Kernstof Nima A", 9e druk Noordhoff Uitgevers, 2020, hoofdstuk 17 t/m 19,;  
"Commerciële Calculaties", Smal, J.C.A., Noordhoff Uitgevers, 2017, 7e druk, hoofdstuk 8. Hand-outs en aanvullende artikelen.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**



<b>Semester:</b>	<b>4</b>
<b>Vakgebied:</b>	<b>Verkoop</b>
<b>Module + code:</b>	<b>Consumentenverkoop Cvk-4</b>
<b>Docent:</b>	<b>R. Ochse (CVK) A.K. de Jong (SMA)</b>

## **Doelstellingen**

*Weten / kennen*

*Salesmanagement*

Organisatie en planning van het salesteam

- Accountmanagement voor strategische klanten
  - Aanpak accountmanagement
  - Selectiecriteria voor invoer accountmanagement
  - Internationaal accountmanagement
  - Overheden als A-accounts
- Salesleadership
  - Management en leiderschap: Verschillen en overeenkomsten
  - Effectief leiderschap
  - Starten, bouwen en leiden van teams
- Salescoaching en salestraining
  - Coach de coach
  - Motiverend coachen met het kernkwadrant
  - Coaching, geld en P&O
  - Specifieke coaching
  - Intrinsieke en extrinsieke motivatie

*Kunnen*

- Op basis van gegevens kunnen inschatten of een bedrijf geschikt is voor accountmanagement
- Eenvoudige toepassing van het kernkwadrant in relaties/coaching
- Formule van Franke toepassen, berekenen omvang van de buitendienst

*Doen*

- Voorbereidingen treffen voor het verkooptentamen
- Verkoopgesprek voeren op basis van een gemaakte inventarisatie van wensen van de klant
- Adviseren over uitvoeringen, opties, garanties, onderhoud
- Presenteren / demonstreren van het vaartuig aan de klant
- Presenteren koopofferte en financieringsofferts/verzekeringsofferte
- Financiële producten kunnen uitleggen
- Weerleggen van bezwaren
  - Gebruik van geleerde technieken
- Verkooponderhandelingen kunnen voeren
  - Gebruik van geleerde technieken
- Gesprek op een prettige wijze afsluiten voor klant en werkgever
  - Gebruik maken van geleerde verkooptechnieken

## **Wijze van tentamineren:**

### *Test 1 SMA*

- 5 openvragen (10 punten) normering 55%, weging 50%
- 10 meerkeuze vragen (10 punten) normering 67%, weging 50%
- Stof: Boek Salesmanagement Hoofdstuk 6, 7
- Tijd: 30 minuten

### *GTC*

- cijfer Test 1

### *Deeltentamen SMA*

- 5 openvragen (10 punten) normering 55%, weging 35%
- 25 meerkeuze vragen (25 punten) normering 67%, weging 65%
- Stof: Boek Salesmanagement Hoofdstuk 6,7,10,11
- Tijd: 60 minuten

### *Tentamen CVK*

- Praktijktentamen: Het verkoopgesprek
- Aanleveren gevraagde documenten: Koopofferte, Financieringsoffertes, taxatierapport van de inruilvaartuig voor deelname aan het tentamen
- Stof: Staat beschreven in de handleiding: Het verkooptentamen
- Tijd: 60 minuten
- Beoordeling via beoordelingsrubric

## **Berekening tentamenuitslag:**

(1x GTC + 2x deeltentamen + 3x tentamencijfer)/6.

## **Literatuur:**

Salesmanagement uitgave Noordhoff Druk 6 ISBN 9789001593452,  
Via studiewijzer of fysiek beschikbaar gestelde (digitale) gastcolleges,  
powerpoints, overig (digitaal) uitgereikt/beschikbaar gesteld materiaal, handout  
en video's.

**Herkansing:** mondeling verkooptentamen

## **Bijzonderheden:**

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Commerciële Techniek  
**Module + code:** ComTech Business Technology Cmt-n-4  
**Docent:** B. Bosman, H. Wildschut

**Business Technology:** (algemeen onderdeel van Commerciële Techniek) Door middel van een mix van didactische strategieën kennis en inzicht meegeven over moderne technologische toepassingen die impact hebben op relevante thema's die bepalend zijn in het succesvol zijn in het doen van business.

De modules die in dit semester aanbod komen zijn:

Module B1, Environmental sustainability: In deze module gaan we in op het nut en noodzaak van relevante technologische toepassingen binnen bedrijven die kunnen helpen bij het verminderen van de impact op het klimaat.

De belangrijkste thema's die hierbij bod komen zijn: Maatschappelijk verantwoord ondernemen en milieu, Inventarisatie energiebehoefte van het bedrijf. Herkomst van traditionele en alternatieve energie.

Module B2, Smart work environment: In deze module komen moderne relevante slimme technologische aspecten aan bod die het leefklimaat en veiligheid van de werkplek positief beïnvloeden. De belangrijkste thema's die aan bod komen zijn: Domotica op de werkplek die het werkklimaat positief beïnvloeden en slimme sensorsystemen die de veiligheid op de werkplek vergroten zoals systemen voor brandpreventie en beveiliging.

Module B3, Smart solutions:

In deze module komen relevante technologische ontwikkelingen aan bod die op een slimme manier een positieve bijdrage kunnen leveren op de operationele winstgevendheid van het bedrijf. De belangrijkste thema's die hierbij aan bod komen zijn: Smart products, zoals; Augmented Reality, 3D printing, Drones. Internet of Things met o.a.; Smart Sensing, Automation, Big Data, Augmented Intelligence en IT oplossingen met daarin relevante (hardwarematige) technische oplossingen ten behoeve van bedrijfscommunicatie en digitale logistieke processen.

### **Wijze van tentamineren:**

Elke module wordt tijdens de laatste les van de module afgesloten met een tentamen die digitaal wordt afgenomen. Deze bevat ca. 40 vragen met betrekking tot kennis toepassing en inzicht.

### **Berekening tentamenuitslag:**

Gemiddelde van alle tentamens Business Technology in dit semester, waarbij iedere module met een voldoende afgesloten moet worden.

### **Literatuur:**

Bundel: ComTech Business Technology HBO, uitgave IVA Business School, 2021-2022,

**Herkansing:** Digitaal, over de onvoldoende module(s).

**Bijzonderheden:**

Dit vak neemt geen deel aan de reguliere tentamenronde.

<b>Semester:</b>	<b>4</b>
<b>Vakgebied:</b>	<b>Communicatie</b>
<b>Module + code:</b>	<b>Bedrijfscommunicatie Bcm-4</b>
<b>Docent:</b>	<b>mw. A. van Vlastuin</b>

### **Doelstelling**

de student ontwikkelt zijn schrijfvaardigheden; de student is in staat op een correcte, heldere en effectieve manier schriftelijk te communiceren; de student is in staat diverse soorten commerciële en zakelijke correspondentie af te handelen en zich daarbij rekenschap te geven van zowel organisatiedoelen als klantbehoeften; de student hanteert correct en verzorgd taalgebruik en breidt zijn vocabulaire uit op zijn vakgebied.

### **Wijze van tentamineren**

1 schriftelijke test (individueel) en 1 test (groepsopdracht, periode na de meivakantie) samen voor GTC; schriftelijk tentamen over gehele stof van semester 4 (tentamenperiode voor het einde van het schooljaar).

### **Teststof**

Onderdeel correspondentie (50% van het GTC-cijfer):

- een schrijfoopdracht (individueel), een sponsor- of offertebrief, waarbij de student een tekst creëert op basis van kennis en toepassing van briefconventies en spellings- en correspondentieregels ("Check je e-mail en je brief").

Onderdeel taal en spelling (50% van het GTC-cijfer):

- een schrijfoopdracht (groep) waarbij de student bronnen raadpleegt en analyseert. Op basis van deze analyse creëert hij een argumentatieve tekst die voldoet aan de APA-richtlijnen.

### **Tentamenstof**

Onderdeel taal en spelling (50% van het cijfer, in totaal vijftig items taal en spelling):

- kennisvragen handelstaal (bundel A2, zin 1 tot en met 155);
- kennisvragen Goed gebekt (taak 11 tot en met 20, alleen onderdeel A);
- kennis- en toepassingsvragen over versteende naamvallen (bundel B3, bladzijden 41 en 42);
- toepassings- en analysevragen stijlzinnen (bundel B4, bladzijden 45 tot en met 53).

Onderdeel correspondentie (50% van het cijfer):

- een schrijfoopdracht, een uitnodigingsbrief, een wervende webtekst of een instructietekst, waarbij de student een tekst creëert op basis van kennis en toepassing van briefconventies en spellings- en correspondentieregels ("Check je e-mail en je brief", en de PowerPoint-presentaties).

### **Berekening tentamenuitslag**

(GTC + tentamencijfer)/2.

**Literatuur**

- Check je e-mail en brief, E.Tiggeler;
- Bundel IVA-Driebergen, bedrijfscommunicatie: HBO 2: werkboek; Goed Gebekt, D.Pak; deel 3.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:**

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Presentatietechniek Pre-4  
**Docent:** mw. I.M. Hagenbeek, mw. S.E. Schnitzler

**Doelstelling:**

de student is in staat om diepgang aan een presentatie te geven en hanteert daarbij de KRS-indeling, de student verwerkt alle aandachtspunten die hij heeft meegekregen in semester 3 in de voorbereiding van de presentaties. Het inhoudelijke aspect van de presentaties telt zwaarder mee. De presentaties worden ondersteund met Powerpoint. Tevens leert de student het geven en ontvangen van "feedback".

**Wijze van tentamineren:**

4 individuele presentaties m.b.t. Slecht Nieuws, Teksten, Bedrijfsvoering/Ondernemingsplan, Overtuiging.

**Berekening tentamenuitslag:**

Het gemiddelde van de vier testcijfers vormt de tentamenuitslag. Bij het missen van een presentatiecijfer is er geen tentamenuitslag mogelijk.

**Literatuur:**

"Presenteren kun je leren", uitgave IVA Driebergen; "Presentatietechniek", supplement 2<sup>e</sup> jaars 2021-2022.

**Herkansing:** presentatie over een door de docent opgegeven onderwerp volgens normen van de tentamenpresentatie.

**Bijzonderheden:** het supplement Presentatietechniek 2e jaars 2021-2022 maakt deel uit van deze studiegids.

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Engels Eng-4  
**Docent:** mw. C.T. Frankema

**Doelstelling:**

de student oefent de vier taalvaardigheden lezen, spreken, schrijven en luisteren en breidt zijn/haar kennis uit op het gebied van de Engelse grammatica en vocabulaire. De lessen zijn gericht op Engels in een zakelijke, internationale context. De student geeft een presentatie in het Engels van minimaal 5 minuten.

**Wijze van tentamineren:**

2 testen voor GTC; schriftelijk tentamen: Reading Comprehension en schrijfpdracht. Testen: 1 schriftelijke test en 1 presentatietest: **pitchen Business plan** (ieder met weging **Tentamen:** Reading Comprehension en schrijfpdracht. The Business Chp 5 en 6 over MVO en 'Making deals, inclusief woordenlijsten en hand-outs. Reading Comprehension en schrijfpdracht. De student toont voldoende inzicht in deze hoofdstukken over corporate social responsibility door over een relevante nieuwstekst open en multiple choice vragen te beantwoorden (inzicht). De student laat door het schrijven van een zakelijke email, waarin hij een dienst aanbiedt/pitcht bij een prospect, zien dat hij de taalregels voor een zakelijke email beheerst en de juiste relevante uitdrukkingen weet te gebruiken. Ook past de student het 8-stappen model voor een goede business proposal toe door deze structuur in de zakelijke email met relevant taalgebruik toe te passen. (kennis/toepassing/inzicht)

**Test 1 (presentatie):** De student past geleerde taal en context toe in een Engelstalige presentatie aan de klas (inzicht/toepassing/kennis).

**Test 2:** Business chapter 6 en Grammar and Beyond 19. De student past de lijdende vorm (passive) correct toe door het kiezen van de juiste vorm en het maken van zinnen in zakelijke context (kennis/toepassing). De student kan een aantal zakelijke termen onderscheiden (juiste Nederlandse betekenis) en praktisch toepassen in een relevante zin met zakelijk context (kennis/toepassing en inzicht).

**Berekening tentamenuitslag:**

(GTC + tentamencijfer)/2

**Literatuur:**

"The Business 2.0, Intermediate", MacMillan.

"Grammar and Beyond Level 3 Student's Book", Cambridge en actuele hand-outs.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:** voor de compensatieregel zie OER.



**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Communicatie  
**Module + code:** Duits Dui-4  
**Docent:** K. Schillings

**Doelstelling:**

tijdens semester 4 wordt de grammaticakennis uitgebreid (o.a. voeg- en bijwoorden, sterke werkwoorden, bijvoeglijke naamwoorden). Tevens is een herhaling van de grammatica uit semester 3 onderdeel van de lesstof. De student kan grammaticale constructies toepassen. De student geeft een productpresentatie over een met de docent afgestemd onderwerp. Verder wordt er aandacht besteed aan de zakelijke correspondentie (o.a. aanvraag, offerte, bestelling, aanmaning en reclamatie). Er wordt door de studenten een map vervaardigd waarin de gehele correspondentie uiteindelijk ingeleverd wordt. Verder werken de studenten in groepen aan een bedrijfsprofiel; dit bedrijfsprofiel wordt eveneens in een map uitgewerkt en aan het einde van het semester gepresenteerd.

**Wijze van tentamineren:**

2 testen voor GTC (1 schriftelijke en mondelinge test); deeltentamen: correspondentiemap, bedrijfsprofielmap en een presentatie van het bedrijfsprofiel; schriftelijk tentamen over gehele stof.

**Berekening tentamenuitslag:**

$(GTC + \text{deeltentamen} + 2 \times \text{tentamencijfer}) / 4$ .

**Literatuur:**

"Geschäftliche Begegnungen B1", Dreke M., Prestes Salgueiros, S.; "Duitse grammatica voor het economisch onderwijs", Duijvestijn, Dr. B.W.Th en Mangnus, H.H.A; "Zakelijke communicatie", Magnus, H.H.A.

**Herkansing:** schriftelijk tentamen.

**Bijzonderheden:** voor de compensatieregel zie OER.

**Semester:** 4  
**Vakgebied:** Ondernemingsplan  
**Module + code:** Ondernemingsplan OP-4

### **Doelstelling:**

#### *Weten:*

- Hoe een ondernemingsplan wordt opgebouwd
- Wat het doel is van een ondernemingsplan

#### *Kunnen:*

- samenwerken, overleggen, reflecteren, afspraken vastleggen.
- werk en verantwoordelijkheden verdelen en elkaar daarop aanspreken.
- vakkennis van Marketing, Bedrijfseconomie, Bedrijfsmanagement en Recht integraal verwerken.

#### *Doen:*

- aantrekkelijk ondernemingsplan dat voldoet aan de inhoudelijke eisen opleveren.

### NB

de voor het ondernemingsplan benodigde vakkennis Marketing, Bedrijfseconomie en Bedrijfsmanagement worden voorafgaand aan de het OP bij betreffende vakken middels eigen tentamens getoetst.

### **Wijze van tentamineren:**

**Type toets:** rapport

### **Beoordelingscriteria**

Het ondernemingsplan/de onderneming dient te minimaal:

- Mobiliteitsbranche gerelateerd te zijn
- de 4 genoemde vakgebieden in balans te integreren
- de voorgeschreven document-structuur te bevatten
- een aantrekkelijke management samenvatting te bevatten
- representatief te zijn (vorm, lettertype, maximum aantal pagina's)
- aantoonbaar invulling te geven aan maatschappelijk verantwoordelijkheid
- van realiteitszin te getuigen
- creatieve / innovatieve elementen te bevatten
- tijdige inlevering van het plan (fysiek en digitaal)

### **Meer specifiek:**

- Visie/missie van de onderneming
- Duidelijke markt- en concurrentie analyse te bevatten
- Duidelijke de eigen kracht en zwakte aan te geven
- Duidelijke strategie te formuleren (doelen en plan)
- Duidelijke organisatie-inrichting te bevatten:
  - structuur (inclusief verantwoordelijkheden / taken)
  - juridische structuur (inclusief motivatie)
  - vestigingsplaats (inclusief motivatie)
- Beleidslijnen te bevatten mbt HRM
- **Financiële doelstellingen mbt kengetallen te bevatten**
- Een investeringsbegroting en financieringsplan te bevatten
- Een liquiditeitsbegroting, winst-/verliesrekening voor 3 jaren te bevatten
- Bronvermelding te bevatten

- In de bijlage dient een reflectiedocument van elke student te zijn opgenomen (leerproces)

**Berekening tentamenuitslag:**

Beoordeling van het ondernemingsplan vindt plaats op basis van het 4-ogen principe.

De cijfers van beide docenten worden gemiddeld tot 1 eindcijfer (1 decimaal).

tentamencijfer = tentamenuitslag

**Literatuur:**

Voor instructies zie: Handleiding ondernemingsplan op ELO in Studiewijzer

**Herkansing:**

Eerste herkansing: het team wordt in de gelegenheid gesteld de verkregen feedback te verwerken en een nieuwe versie in te leveren.

Tweede herkansing (en latere): student krijgt individuele opdracht. Het analyseren van een door IVA gekozen ondernemingsplan en het schriftelijk aangeven en opleveren van wat er in wel en niet sterk is aan het document in termen van foutenanalyses, omissies, etc. De bevindingen worden schriftelijk opgeleverd.

**Bijzonderheden:**

De lessen Bedrijfsmanagement, Bedrijfseconomie en Marketing zullen vanaf lesweek 6 vervangen worden door instructie en coachingslessen ten behoeve van het ondernemingsplan.