



Studiegids

2024-2025

2 HBO /

HBO-A-programma

COLOFON

Uitgave	: IVA Business School
Status	: Definitief
Cohort	: 2023 2026
Studiejaar	: 2 hbo / A
Datum	: 1 september 2024

INHOUD

Overzicht modules	4
Business Skills	5
Bedrijfscommunicatie	5
Duits 7	
Engels	9
Mentoraat	11
Presentatietechniek	13
Theorievakken	16
Bedrijfseconomie	16
Bedrijfsmanagement	17
Business Technology	18
Computergebruik	20
Economie	21
Marketing	22
Ondernemingsplan	23
Recht	25
Verkoop	26
Specifieke vakken ABM	29
Commerciële Techniek	29
Industriële verkoop	32
Leasing	34
Specifieke vakken IBM	38
Entrepreneurship & Innovation	38
International Business	40
Specifieke vakken NBM	42
Commerciële Techniek	42
Praktijkdagen	44

Overzicht modules

NAAM	CODE	EC	Periode	u/w	Docent(en)
Business Skills					
Bedrijfscommunicatie	BCM-H-2.1	1	2.1	2	Minn
	BCM-H-2.2	1	2.2	2	Minn
	BCM-H-2.3	1	2.3	2	Minn
	BCM-H-2.4	1	2.4	2	Minn
Duits	DUI-H...	2	2.1 of 2.2	4	Schil
	DUI-H...	2	2.3 of 2.4	4	Schil
Engels	ENG-H...	2	2.1 of 2.2	4	Stui, Brus
	ENG-H...	2	2.3 of 2.4	4	Stui, Brus
Mentoraat	MEN-H-03	1	2.1 en 2.2	2	Brus, Kooi, Burg, Hagi, Meij, Bosm
	MEN-H-04	1	2.3 en 2.4	2	
Presentatietechniek	PRE-H-2.1	1	2.1	2	Hels, Hagi, Schn, Spek
	PRE-H-2.2	1	2.2	2	Hels, Hagi, Schn, Spek
	PRE-H-2.3	1	2.3	2	Hels, Hagi, Schn, Spek
	PRE-H-2.4	1	2.4	2	Hels, Hagi, Schn, Spek
Theorievakken					
Bedrijfseconomie	BEC-H-03	2	2.1 of 2.2	4	Burg, Meij, Assm
Bedrijfsmanagement	BMA-H-03	2	2.1 of 2.2	4	Hens, Burg, Herm
Business Technology	BNT-H-BT1	2,5	2.3 of 2.4	5	Kooi, Kars, Bosm
	BNT-H-BT2	2,5	2.3 of 2.4	5	Hart, Penn, Leij
Computergebruik	CPG-HEX1	2	2.1 en 2.2	2	Aren
Economie	ECO-H-2.1	1	2.1	2	Herm, Reng
	ECO-H-2.2	1	2.2	2	Herm, Reng
Marketing	MAR-H-03	4	2.1 of 2.2	4	Borg, Boer, Kust,
Ondernemingsplan	OP-H-01	4	2.3	4	Diversen
	OP-H-02	4	2.4	4	Diversen
Recht	REC-H-2.3	1	2.3	2	Lind
	REC-H-2.4	1	2.4	2	Lind
Verkoop	VER-HA-03	2	2.1 of 2.2	4	Veer, Jong
	VER-HA-04	2	2.3 of 2.4	4	Veer, Jong
Specifieke vakken ABM					
Commerciële Techniek	CMT-HA-I3	1,5	2.1	5	Hart, Penn, Leij
	CMT-HA-E4	1,5	2.1	5	Kooi, Kars, Mees
	CMT-HA-R1	2	2.2	5	Hart, Penn, Leij, Kooi, Kars, Mees
Industriële verkoop	IVK-HA-BW	0,5	2.1 of 2.3	2	Leij, Enge
	IVK-HA-VW	0,5	2.2 of 2.4	2	Leij, Enge
Leasing	LEA-HA-01	0,5	2.1 of 2.3	2	Thij
	LEA-HA-02	0,5	2.2 of 2.4	2	Thij
Specifieke vakken IBM					
Entrepreneurship & Inno.	EI-HI-2.1	1	2.1	3	Bie
	EI-HI-2.2	1	2.2	3	Bie
	EI-HI-2.3	1	2.3	2	Bie
	EI-HI-2.4	1	2.4	2	Bie
International Business	IB-HI-2.1	0,5	2.1	2	Roel
	IB-HI-2.2	1	2.2	2	Roel
	IB-HI-2.3	0,5	2.3	2	Roel
	IB-HI-2.4	1	2.4	2	Roel
Specifieke vakken NBM					
Commerciële Techniek	CMT-HN-EWEB	2,5	2.1	5	Barn, Bosm, Wild
	CMT-HN-MVAT	2,5	2.2	5	Barn, Bosm, Wild
Nautische Praktijkdagen	PD-HN	2	vrijdag	-	n.v.t.

Business Skills

Bedrijfscommunicatie

Modulecode: BCM-H- 2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Communicatiedoelen, communicatieaspecten, correct taalgebruik. Daaronder vallen onder meer het communicatieschema van zender en ontvanger, de kenmerken van zakelijke, appellerende, expressieve en relationele communicatie, hanteren correct taalgebruik, zakelijke correspondentie (klachtenbrief, offertebrief, sollicitatiebrief (inclusief CV).
Leerdoelen	De student kent de communicatiedoelen van de zender en de ontvanger. De student kan de aspecten van communicatie herkennen en toepassen in een tekst. De student kan de regels voor correct taalgebruik herkennen en toepassen in een tekst, teneinde het geleerde uit deze periode te integreren in alle andere vakken.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcollege
Verplichte literatuur	C.Jansen et al: Leren communiceren. Handouts Bedrijfscommunicatie
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop, toegang tot het digitale materiaal van de beide methodes, pen en papier
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Hulpmiddelen	Geen

Modulecode: BCM-H- 2.2	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Communicatiedoelen, communicatieaspecten, correct taalgebruik. Daaronder vallen onder meer de regels voor structuur, correcte zinsconstructies en stijlhantering en een duidelijke, precieze, publiekgerichte en levendige informatieverwerking.
Leerdoelen	De student kan de regels voor correct taalgebruik herkennen en toepassen in een tekst. De student kan structuur herkennen en aanbrengen in een tekst. De student kan herkennen op welke manier informatie is verwerkt in een tekst en kan zelf informatie op de gewenste manier verwerken in een tekst, teneinde het geleerde uit deze periode te integreren in alle andere vakken.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcollege
Verplichte literatuur	C.Jansen et al: Leren communiceren Handouts Bedrijfscommunicatie
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop, toegang tot het digitale materiaal van de beide methodes, pen en papier
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Hulpmiddelen	Geen

Modulecode: BCM-H- 2.3	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Communicatieregels voor structuur, het schrijfproces en kritisch lezen en analyseren van teksten.
Leerdoelen	De student kent schrijfvaardigheden en leert die toe te passen; de student kan complexe teksten analyseren (structuur, verbanden, oorzaak-gevolg, middel-doel en opsommingen). De student hanteert correct en verzorgd taalgebruik en past dit in alle voorkomende praktijksituaties toe, teneinde het geleerde uit deze periode te integreren in alle andere vakken.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcollege
Verplichte literatuur	C.Jansen et al: Leren communiceren Handouts Bedrijfscommunicatie
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop, toegang tot het digitale materiaal van de beide methodes, pen en papier
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijke groepsopdracht
Toegestane hulpmiddelen	Geen

Modulecode: BCM-H- 2.4	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	De regels voor vaste en flexibele structuren, de principes van vorm en inhoud, reflecteren op schrijfgedrag en het opzetten van rapporten.
Leerdoelen	De student kent schrijf- en leesvaardigheden; 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, teneinde het geleerde uit deze periode te integreren in alle andere vakken.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcollege
Verplichte literatuur	C.Jansen et al: Leren communiceren Handouts Bedrijfscommunicatie
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop, toegang tot het digitale materiaal van de beide methodes, pen en papier
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijke groepsopdracht(en)
Toegestane hulpmiddelen	Geen

Duits

Modulecode: DUI-H-01	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Verwerving basiskennis Tijdens de lessen komen de volgende onderwerpen aan bod: - basiskennis grammatica - uitbreiding woordenschat - basiskennis spreekvaardigheid lezen van teksten op niveau A2/B1
Leerdoelen	Student begrijpt de basisgrammatica en kan deze toepassen in zinsverband. Student kan teksten op taalniveau A2/B1 lezen en schriftelijke vragen bij deze teksten beantwoorden. Student verwerft de woordenschat en toepassingsmogelijkheden om een korte presentatie van zichzelf en een onderwerp naar keuze te kunnen geven.
Activiteiten en/of werkvormen	Klassikale en individuele kennisoverdracht, praktische oefeningen t.b.v. toepassing grammatica en woordenschat. Uitbreiding woordenschat m.b.v. woordvelden en leesteksten. Praktische gespreksoefeningen aan de hand van situaties zoals begroeten, voorstellen en deelpresentaties. Rollenspellen betreffende deze basissituaties.
Verplichte literatuur	- Duitse grammatica voor het economische onderwijs - Geschäftliche Begegnungen - Zakelijke communicatie
Verplichte software / verplicht materiaal	
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Mondeling en schriftelijk
Toegestane hulpmiddelen	

Modulecode: DUI-H-02	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Voortzetting en uitbreiding Schrijven en spreken met correcte toepassing van de verworven grammatica en uitdrukkingen. Oefenen woordenschat door referentiekaders en deelpresentaties. Bedrijfs correspondentie en groepspresentatie. Welke onderwerpen komen in de lessen aanbod? Wat is het thema van de module?
Leerdoelen	Student begrijpt complexere grammaticale constructies en past deze toe in schriftelijke en mondelinge situaties.

	Student ontwikkelt schriftelijke taalvaardigheid en past deze toe in zakelijke correspondentie (o.a. aanvraag, offerte, bestelling, aanmaning en reclamatie). Student vervaardigt een correspondentiemap, waarin de opdrachten verzameld worden en in zijn geheel ingeleverd wordt. Groepsopdracht; Studenten ontwikkelen een bedrijfsprofiel, werken dit gezamenlijk uit en presenteren dit aan het eind van de periode.
Activiteiten en/of werkvormen	Klassikale en individuele kennisoverdracht, praktische oefeningen t.b.v. toepassing grammatica en woordenschat. Uitbreiding woordenschat m.b.v. woordvelden en leesteksten. Praktische gespreksoefeningen aan de hand van situaties zoals afspraken maken, telefoneren, onderhandelen en deelpresentaties. Rollenspellen betreffende deze basissituaties.
Verplichte literatuur	- Duitse grammatica voor het economische onderwijs - Geschäftliche Begegnungen - Zakelijke communicatie
Verplichte software / verplicht materiaal	
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Mondeling en schriftelijk
Toegestane hulpmiddelen	

Engels

Modulecode: ENG-H-03	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Mergers and acquisitions. Fusies en acquisities, financiële trends beschrijven met en zonder grafiek. Presenteren financiële informatie. <i>Om het voorgaande te realiseren kan de student de toekomstige tijd correct toepassen in de context van het beschrijven van trends.</i> <i>De student beheerst relevante Engelstalige termen rondom het thema (zie hieronder) en toont aan deze te kunnen toepassen.</i> International trade - Internationale handel, interculturele en diplomatieke communicatie. <i>Student speelt in op culturele verschillen en waar nodig communiceert de student voldoende diplomatiek zodat de zakelijke communicatie van de student daadwerkelijk effectief is. Ook als het klanten uit zogenaamde high context cultures betreft.</i> <i>Problemen met of van klanten worden diplomatiek, adequaat en met termen en taal passend bij business scenario's aangepakt.</i>
Leerdoelen	De student kan financiële trends beschrijven en analyseren in voor het business domein relevant zakelijk Engels. De student kan zowel schriftelijk als mondeling in correct zakelijk Engels communiceren met internationale klanten. Directe aansluiting skills met vakken uit het business domein: 1. verschaffen financiële informatie. 2. internationaal zakendoen en bijhorende multiculturele communicatie.
Activiteiten en/of werkvormen	Klassikale en individuele (schrijf)opdrachten, groepswork
Verplichte literatuur	The Business 2.0 chapter 7 & 8 Grammar and Beyond textbook chapter 5. Handouts.
Verplichte software / verplicht materiaal	Internet assignments, Instructive youtube, luister- en videomateriaal, Handouts.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk; kennis en toepassing
Toegestane hulpmiddelen	Geen

Modulecode: ENG-H-04	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Corporate social Responsibility (MVO). <i>Zakelijke ethiek, MVO-bedrijfsbeleid.</i> <i>De student verdiept zich in Engelstalige (online)teksten met een MVO-gerelateerd thema en kan inzicht vragen over de gegeven teksten analyseren en toelichten. De student kan – om een accurate beschrijving van MVO-gerelateerde zaken te realiseren – op juiste manier gebruik maken van de lijdende vorm (passive) en voegwoorden (linking words).</i> Making deals. Pitchen van je product of dienst aan klanten en prospects. <i>De student kan, samen met zijn groepsleden businessplan, zijn plan mondeling effectief presenteren aan een groep potentiële investeerders.</i>
Leerdoelen	De student kan het begrip CSR (MVO) beschrijven en toelichten in een relevante zakelijke context. De student kan zijn/haar mening over MVO-beleid in de context van een bedrijf formuleren en toelichten. De student kan informatie over MVO-gerelateerde onderwerpen beschrijven en verduidelijken in relevant zakelijk Engels. De student presenteert zelfstandig en in een groep (ondernemingsplan) een product, dienst of de eigen onderneming. De student schrijft een korte zakelijke email (business proposal) waarin hij een dienst of product pitch bij een prospect.
Activiteiten en/of werkvormen	Klassikale en individuele (schrijf)opdrachten, groepswork Hoorcolleges, werkcolleges waarin de studenten hun businessplan presenteren
Verplichte literatuur	The Business 2.0 chapter 5 & 6, Grammar and Beyond textbook chapter 19. Handouts
Verplichte software / verplicht materiaal	Internet assignments, Instructive youtube, luister- en videomateriaal, Hand-outs.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk; kennis en inzicht, begrip en toepassing Mondeling; groepspresentatie
Toegestane hulpmiddelen	Geen

Mentoraat

Modulecode: MEN-2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	- o Individueel gesprek met mentor - o Persoonlijke ontwikkeling (gedrag, communiceren, vaardigheden) - o Professionele ontwikkeling (studievaardigheden, studievoortgang, groepssamenwerking, doelen, resultaten)
Leerdoelen	• onderzoekt de eigen studievoortgang en stelt inzet bij waar nodig • onderzoekt de eigen gedragingen en stelt optreden bij waar nodig • communiceert op correcte wijze over eventuele afwezigheid bij lessen • reflecteert over eigen doelen, ontwikkelingen en resultaten
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele/klassikale activiteiten en werkvormen
Verplichte literatuur	PowerPoints behorend bij de lessen
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop met Word, kladblad, schrift
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Geen tentamencijfer. Wel tellen inzet, participatie en gedrag mee in het cijfer voor Inzet & Optreden
Toegestane hulpmiddelen	Niet van toepassing

Modulecode: MEN-H-03	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	- o Individueel gesprek met mentor - o Persoonlijke ontwikkeling (gedrag, communiceren, vaardigheden) - o Professionele ontwikkeling (studievaardigheden, studievoortgang, groepssamenwerking, doelen, resultaten)
Leerdoelen	• onderzoekt de eigen studievoortgang en stelt inzet bij waar nodig • onderzoekt de eigen gedragingen en stelt optreden bij waar nodig • communiceert op correcte wijze over eventuele afwezigheid bij lessen • reflecteert over eigen doelen, ontwikkelingen en resultaten
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele/klassikale activiteiten en werkvormen
Verplichte literatuur	PowerPoints behorend bij de lessen
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop met Word, kladblad, schrift
TOETSING	
Toetsvorm(en)	1 EC te behalen door het met goed gevolg afronden van een reflectieverslag
Toegestane hulpmiddelen	Laptop, eigen aantekeningen, PPT's en hand-outs uit lessen

Modulecode: MEN-2.3	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	- o Individueel gesprek met mentor - o Persoonlijke ontwikkeling (gedrag, communiceren, vaardigheden) - o Professionele ontwikkeling (studievaardigheden, studievoortgang, groepssamenwerking, doelen, resultaten)
Leerdoelen	• onderzoekt de eigen studievoortgang en stelt inzet bij waar nodig • onderzoekt de eigen gedragingen en stelt optreden bij waar nodig • communiceert op correcte wijze over eventuele afwezigheid bij lessen • reflecteert over eigen doelen, ontwikkelingen en resultaten
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele/klassikale activiteiten en werkvormen
Verplichte literatuur	PowerPoints behorend bij de lessen
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop met Word, kladblad, schrift
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Geen tentamencijfer. Wel tellen inzet, participatie en gedrag mee in het cijfer voor Inzet & Optreden
Toegestane hulpmiddelen	Niet van toepassing

Modulecode: MEN-H-04	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	- o Individueel gesprek met mentor - o Persoonlijke ontwikkeling (gedrag, communiceren, vaardigheden) - o Professionele ontwikkeling (studievaardigheden, studievoortgang, groepssamenwerking, doelen, resultaten)
Leerdoelen	• onderzoekt de eigen studievoortgang en stelt inzet bij waar nodig • onderzoekt de eigen gedragingen en stelt optreden bij waar nodig • communiceert op correcte wijze over eventuele afwezigheid bij lessen • reflecteert over eigen doelen, ontwikkelingen en resultaten
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele/klassikale activiteiten en werkvormen
Verplichte literatuur	PowerPoints behorend bij de lessen
Verplichte software / verplicht materiaal	Laptop met Word, kladblad, schrift
TOETSING	
Toetsvorm(en)	1 EC te behalen door het met goed gevolg afronden van een reflectieverslag
Toegestane hulpmiddelen	Laptop, eigen aantekeningen, PPT's en hand-outs uit lessen

Presentatietechniek

Modulecode: PRE-H-2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Basistechnieken houding – inhoud –verbaal en non-verbaal. De student leert technieken om een zakelijke presentatie te kunnen houden, hierbij komen zowel verbale als non-verbale aspecten aan de orde. Student hanteert daarbij de KRS-indeling. De student is in staat om diepgang aan een presentatie te geven. Ter ondersteuning wordt PowerPoint gebruikt. Er wordt veel aandacht besteed aan de persoonlijke presentatie, houding, (oog)contact en spreken. Het invullen van een Persoonlijk Ontwikkelingsplan (POP) vormt de basis voor het werken aan de eigen presentatievaardigheden.
Leerdoelen	De student maakt een presentatie en voert deze uit in een zakelijke omgeving, met een inhoud en op een wijze die past bij het doel van de presentatie, teneinde zijn verhaal goed over het voetlicht te kunnen brengen en zich als spreker op zijn gemak te voelen voor een groep toehoorders.
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele en klassikale instructie, presenteren, geven en ontvangen feedback
Verplichte literatuur	"Presenteren kun je leren", uitgave IVA Driebergen; "Presentatietechniek", supplement 2e jaars 2024-2025
Verplichte software / verplicht materiaal	Voorwaarde voor deelname: - zie voorwaarden supplement - KRS en evt. PowerPoint ingeleverd op Magister - voldoen aan de kledingvoorschriften (business smart)
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Individuele presentatie
Toegestane hulpmiddelen	Krs-schema tijdens presentatie Verplichte PowerPoint, afhankelijk van de opdracht

Modulecode: PRE-H-2.2	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	De student is in staat om diepgang aan een presentatie te geven. De student oefent technieken, waarbij zowel verbale als non-verbale aspecten aan de orde komen. 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. Het invullen van een Persoonlijk Ontwikkelingsplan (POP) vormt de basis voor het werken aan de eigen presentatievaardigheden.
Leerdoelen	De student creëert een elevator Pitch teneinde zijn USP's onder de aandacht te brengen bij diverse doelgroepen. De student schrijft een CV met

	sollicitatiebrief en visualiseert in groepsverband een sollicitatiegesprek, teneinde inzicht te krijgen in het gehele sollicitatieproces binnen een bedrijf.
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele en klassikale instructie, presenteren, geven en ontvangen feedback
Verplichte literatuur	"Presenteren kun je leren", uitgave IVA Driebergen; "Presentatietechniek", supplement 2e jaars 2024-2025
Verplichte software / verplicht materiaal	Voorwaarde voor deelname: - aanleveren sollicitatiebrief - CV en vacature - gedurende de sollicitatietraining wordt een maximale aanwezigheid en inzet van de student verwacht. Indien student meer dan 1x afwezig is bij deze training, kan hij/zij niet meedoen met de groepsopdracht en volgt eind van de periode een individuele opdracht om het periodecijfer te completeren. - KRS (pitch) / cv en brief ingeleverd op Magister - voldoen aan de kledingvoorschriften (business smart)
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Twee presentaties met beide weging 1: - een elevator pitch (individuele videopresentatie) Deze wordt digitaal aangeleverd. - een sollicitatiegesprek (groepsopdracht). De resultaten van de beide opdrachten leiden tot de TU.
Toegestane hulpmiddelen	Aantekeningen, cv tijdens sollicitatiegesprek.

Modulecode: PRE-H-2.3	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Het presenteren van Slecht nieuws en een verhaal met nadruk op inlevingsvermogen.
Leerdoelen	De student is in staat om diepgang aan een presentatie te geven en hanteert daarbij de KRS-indeling. De student weet de aandachtspunten van de vorige periodes te vertalen naar het inhoudelijke aspect van de presentaties in deze periode. De student weet een PowerPoint te maken die van belangrijke toegevoegde waarde is bij zijn presentatie. De student weet om te gaan met het geven en ontvangen van "feedback" en gebruikt deze feedback in zijn volgende presentaties.
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele en klassikale instructie, presenteren, geven en ontvangen feedback
Verplichte literatuur	"Presenteren kun je leren", uitgave IVA Driebergen; "Presentatietechniek", supplement 2e jaars 2024-2025
Verplichte software / verplicht materiaal	- KRS en evt. PowerPoint ingeleverd op Magister - voldoen aan de kledingvoorschriften (business smart)
TOETSING	

Toetsvorm(en)	Twee individuele presentaties met beide weging 1: - Slecht Nieuws - Tekst-Anekdote-Verhaal De resultaten van de beide opdrachten leiden tot de TU.
Toegestane hulpmiddelen	PowerPoint verplicht bij Slecht Nieuws.

Modulecode: PRE-H-2.4	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Student verdiept zich in een stelling en kan zijn standpunt onderbouwd met krachtige argumenten presenteren aan een groep toehoorders. De studenten pitchen het ONP met hun groep, waarbij elk groepslid een specifiek onderdeel uit het ONP belicht.
Leerdoelen	De student presenteert een stelling met sterke onderbouwing teneinde een groep toehoorders te overtuigen van zijn standpunt. De student weet om te gaan met het geven en ontvangen van "feedback" en verwerkt deze feedback in volgende opdrachten. De student creëert in groepsverband een pitch over het Ondernemingsplan met als doel de groep investeerders te overtuigen om te investeren in het product/de dienst
Activiteiten en/of werkvormen	Individuele en klassikale instructie, presenteren, geven en ontvangen feedback
Verplichte literatuur	"Presenteren kun je leren", uitgave IVA Driebergen; "Presentatietechniek", supplement 2e jaars 2024-2025
Verplichte software / verplicht materiaal	- KRS en evt. PowerPoint ingeleverd op Magister - voldoen aan de kledingvoorschriften (business smart)
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Twee presentaties met beide weging 1 - Presenteren Ondernemingsplan (groepspresentatie) - Overtuigende rede (individueel) De resultaten van beide opdrachten leiden tot de TU.
Toegestane hulpmiddelen	KRS tijdens presentatie. PowerPoint verplicht bij beide opdrachten

Theorievakken

Bedrijfseconomie

Modulecode: BEC-H-03	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Management accounting: kostprijscalculaties (H13), indirecte versus directe kosten (H14), budgettering (H15) en verschillenanalyse (H16).
Leerdoelen	Inzicht verkrijgen in de financiële structuur van een onderneming. Het kunnen selecteren van projecten op basis van financiële criteria. De student kan in het kader van "management accounting" de beginselen van de integrale kostencalculatie ofwel absorption costing versus direct costing in vraagstukken toepassen en met beide methoden het resultaat berekenen en analyseren. Daarnaast kan student aan het einde van de periode specifieke beslissingsvraagstukken met de daarbij best passende methode van kostencalculatie oplossen; een onderscheid maken tussen directe en indirecte kosten; de indirecte kosten op verschillende manieren verbijzonderen (van deelcalculatie en kostenplaatsdoorberekening tot Activity Based Costing). Voorts kan student in het kader van planning en control een voor- en nacalculatie maken en achteraf een verschillenanalyse uitvoeren.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcolleges + casuïstiek
Verplichte literatuur	De 12e druk (2021) van het "Basisboek Bedrijfseconomie" en bijbehorend "Opgavenboek". Samengesteld door: Koetzier, Brouwers & Leppink. Uitgever: Noordhoff, inclusief digitale leeromgeving (Studiemeister).
Verplichte software / verplicht materiaal	nvt
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijke kennistoets, waarin toepassing van de stof (H13 t/m H16) wordt geëxamineerd.
Toegestane hulpmiddelen	Niet-programmeerbare rekenmachine.

Bedrijfsmanagement

Modulecode: BMA-H-03	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Management (algemeen)
Leerdoelen	Na deze periode: - Heeft de student begrip en inzicht van het strategisch management proces en de soorten strategien op concern- business unit en functioneel niveau - Heeft de student begrip van organisatiestructuren en de daarmee verwante theorieën teneinde te kunnen toelichten waar en wanneer verschillende organisatiestructuren in verschillende situaties kunnen worden toegepast. - Kan de student de basistheorie van HRM beschrijven ten einde deze theorie in verschillende eenvoudige situaties toe te kunnen lichten / toe te passen. - Benoemt de student de begrippen persoonlijk gedrag persoonlijkheidskenmerken en organisatiegedrag teneinde deze te classificeren en uit te leggen. - Heeft de student begrip van leiderschapsstijlen en kan deze herkennen - Heeft de student inzicht in de betekenis van risicomanagement voor een onderneming en is in staat maatregelen te formuleren om de risico's voor een onderneming uit te sluiten of te reduceren
Vakken, activiteiten en/of werkvormen	Vakken: Bedrijfsmanagement (vanwege het integrale karakter van het vak bedrijfsmanagement zullen er ook raakvlakken zijn met bijvoorbeeld de macro-economie, bedrijfseconomie, organisatiepsychologie, marketing etc..) Activiteiten en werkvormen: Kennis- en ervaringsoverdracht, actualiteit en werkcolleges aan de hand van bijvoorbeeld oefencases.
Verplichte literatuur	Boek Management van Robbins & Coulter, 14e druk, hoofdstuk 8, 9, 11 t/m 15. Artikelen behorende bij de gastles risk-management.
Verplichte software / verplicht materiaal	nvt
AFSLUITING / TENTAMINERING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk, open vragen en/of multiple choice vragen
Toegestane hulpmiddelen	

Business Technology

Modulecode: BNT-H-BT1 "Environmental sustainability"	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	BT1: In deze module gaan we in op het nut en noodzaak van relevante technologische toepassingen die kunnen helpen bij het verminderen van de impact op het klimaat vanuit een bedrijfskundig oogpunt. De belangrijkste thema's die hierbij aan bod komen zijn: Maatschappelijk verantwoord ondernemen, CO ₂ footprint van een mobiliteitsoplossing, De energietransitie van traditionele naar alternatieve (groene) energie. Relevante technische oplossingen met betrekking tot energie en klimaat in gebouwen.
Leerdoelen	Doelstelling: • De student kan toelichten wat de energietransitie inhoudt, waarom deze plaatsvindt. • De student kan uitrekenen wat de CO₂ footprint van een mobiliteitsoplossing is op basis van energieverbruik. • De student kan verklaren hoe pv-systemen, windenergie, geothermie, warmtepomp, warmtewisselaars en isolatie kunnen bijdragen aan het verkleinen van de CO₂ footprint in vergelijking met traditionele systemen. • De student kan de globale technische werking omschrijven van de meterkast, pv-systeem, windmolen en warmtepomp.
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit Themalessen, zelfstandig werken aan digitale interactieve modules, praktische groepsopdrachten en kunnen mogelijk worden aangevuld met gastspreker(s), een bedrijfs- en/of beursbezoek.
Verplichte literatuur	Bundel: ComTech automotive hbo deel 5, uitgave IVA Business School, 2024- 2025, Hoofdstuk: "BT1 Environmental Sustainability" Ter ondersteuning van de studie kan er relevant materiaal in de vorm van een interactieve onlinemodule, krantenartikel, PowerPointpresentatie, online videopresentatie en dergelijke worden uitgereikt of er kan naar worden verwezen (bijvoorbeeld in Electude).
Verplichte software verplicht materiaal	Electude licentie
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennis- en inzichttoets: digitaal Herkansing*: Kennis- en inzichttoets (digitaal), over de onvoldoende module(s) *Een herkansing wordt afgenomen in een geplande herkansingsweek in de (eerstvolgende) herkansingsweek nadat alle groepen de modules hebben afgerond.
Toegestane hulpmiddelen	Kladpapier, Niet-programmeerbare rekenmachine

Modulecode: BNT-H-BT2 "Smart solutions"	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	BT2: In deze modulen komen een aantal technische en technologische onderwerpen aan bod die een mogelijke verandering teweegbrengen in de manier waarop geautomatiseerde werkprocessen in het bedrijfsleven plaats(gaan)vinden.
Leerdoelen	Doelstelling: • De student kan toelichten wat Industry 4.0 inhoudt en waarom deze plaatsvindt. • De student kan de relatie en het verschil uitleggen tussen de voorgaande industriële revoluties, de huidige en de volgende. • De student kan verklaren waarom Blockchain technologie, Drones, Big Data, Artificial Intelligence. IT & Security kunnen bijdragen aan een efficiënter werkproces binnen Industry 4.0 • De student kan globaal de functie, toepassing en werking uitleggen van een microprocessor.
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit Themalessen, zelfstandig werken aan digitale interactieve modules, praktische groepsopdrachten en kunnen mogelijk worden aangevuld met gastspreker(s), een bedrijfs- en/of beursbezoek.
Verplichte literatuur	Bundel: ComTech automotive hbo deel 5, uitgave IVA Business School, 2024- 2025, Hoofdstuk: "BT2 Smart Solutions". Ter ondersteuning van de studie kan er relevant materiaal in de vorm van een interactieve onlinemodule, krantenartikel, PowerPointpresentatie, online videopresentatie en dergelijke worden uitgereikt of er kan naar worden verwezen (bijvoorbeeld in Electude).
Verplichte software verplicht materiaal	Electude licentie, een laptop die Schoollyear kan draaien
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets*: digitaal (Cirrus) na module, weging 80% Product*: digitale opname op basis van groepsopdracht, weging 20% Herkansing*: Kennistoets digitaal (Cirrus), over de onvoldoende module(s). *Een kennistoets wordt afgenomen in de geplande tentamenweken. *Een product wordt gedurende de periode dat de module draait opgeleverd, bij een onvoldoende oordeel wordt eenmalig een nieuw oplevermoment afgesproken. *Een herkansing wordt afgenomen in een (eerstvolgende) geplande (her)tentamenweek nadat alle groepen de module hebben afgerond.
Toegestane hulpmiddelen	Kladpapier, Niet-programmeerbare rekenmachine

Computergebruik

Modulecode: CPG-H-EX1	
ONDERWIJS	
Onderwijstijd module	2 lesuren gedurende 2 periodes (14 blokken)
Onderwerpen	Kan in Excel werken met: • (financiële) functies en formules maken, • grafieken • Wat-als-analyses maken • stijlen, thema's • data overzichten door gebruik te maken van filter- en sorteerfuncties • datum- en tijdfuncties • dynamische rekenmodellen • Is in staat om data te presenteren met behulp van draaitabellen/draaigrafieken
Leerdoelen	De student kan (financiële) data in Excel juist en in passende vorm presenteren in dynamische rekenmodellen die antwoord geven op financiële vraagstukken van de opdrachtgever/klant. De student maakt hierbij gebruik van de Wat-als analyse mogelijkheden in Excel De student kan data met behulp van grafieken op een juiste wijze presenteren. Kan data in Excel bewerken, ordenen en presenteren in dynamische rekenmodellen op een wijze die past bij de behoefte van de opdrachtgever/klant. De student kan bovenstaande onderwerpen gebruiken en op een juiste wijze toepassen teneinde een financiële onderbouwing te maken in Excel ten behoeve van het Ondernemingsplan en andere toekomstige zakelijke investerings- en begrotingsplannen. Beheerst Excel op een gevorderd niveau en is daarmee in staat om dynamische (financiële) rekenmodellen te bouwen, data te analyseren en grafisch te presenteren.
Activiteiten en/of werkvormen	Lesvorm: uitleg door docent en zelfwerkzaamheid aan de hand van het lesmateriaal van Boom en evt de Studiewijzer
Verplichte literatuur	Microsoft365 Excel Expert combipakket ISBN 9789037257823 Windows laptop met Office365 (licentie IVA)
Verplichte software / verplicht materiaal	Microsoft Office365 (Excel) Windows laptop met Office365 (licentie IVA)
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Digitaal performance assessment
Toegestane hulpmiddelen	N.v.t.

Economie

Modulecode: ECO-H-2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Geld, bankwezen, monetair beleid, geld- en vermogensmarkten, rentestructuren.
Leerdoelen	De student kan de verschillende functies van geld onderscheiden, kan het begrip '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 kent de doelstellingen van de ECB en kan de instrumenten, de werking en het doel van het monetair beleid van centrale banken beschrijven.
Activiteiten en/of werkvormen	Plenaire lessen, actualiteit.
Verplichte literatuur	Geld, IEB en bedrijfsomgeving, Marijs en Hulleman, hoofdstuk 1, 2 en 5 plus diverse artikelen.
Verplichte software / verplicht materiaal	
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Toegestane hulpmiddelen	(Niet-programmeerbare) Rekenmachine.

Modulecode: ECO-H-2.2	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Internationale verhoudingen, landenrisico's, Beleggen.
Leerdoelen	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 kunnen mitigeren. Student heeft inzicht in de aandelen- en obligatiemarkten en weet die kennis toe te passen in een beleggingsstrategie.
Activiteiten en/of werkvormen	Plenaire lessen, actualiteit.
Verplichte literatuur	Geld, IEB en bedrijfsomgeving, Marijs en Hulleman, hoofdstuk 6, 8 en 9. Bundel Economie en Beleggen
Verplichte software / verplicht materiaal	
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Toegestane hulpmiddelen	(Niet-programmeerbare) Rekenmachine.

Marketing

Modulecode: MAR-H-03	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Thema module: Operationeel digitaal plan Welke onderwerpen komen in de lessen aanbod? - Markt- en marketingonderzoek - Sociale media - E-mailmarketing - Contentmarketing - Traffic, herkomstbronnen, conversie - Analytics - Zoekmachinemarketing - Channelstrategieën
Leerdoelen	De student kan: • methodologieën en technieken van marktonderzoek toepassen, teneinde op basis van verzamelde en geanalyseerde gegevens zakelijke beslissingen te nemen; • digitale communicatieprocessen analyseren, teneinde binnen een praktijksituatie effectieve en innovatieve digitale communicatiestrategieën te ontwikkelen; • digitale distributieprocessen begrijpen en integreren binnen een multichannel strategie teneinde klanttrajecten te herkennen binnen een praktijksituatie.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcolleges en casuïstiek, brainstormsessies, one minute papers, denken-delen-uitwisselen en andere activerende werkvormen, afgewisseld met coaching Bij een activerende werkvorm zijn er drie basisprincipes: het leren en denken activeren; het leren en denken zichtbaar maken; en iets doen met de opbrengst.
Verplichte literatuur	Hoofdstuk 5 Marktonderzoek 5.1 t/m 5.3 , Hoofdstuk 9 (Online) marketingcommunicatie 9.5 t/m 9.7 Hoofdstuk 10 Reclame 10.1 t/m 10.6 Grondslagen van de marketing Verhage Noordhoff 10^e druk Hand-outs, aanvullende artikelen en collegedictaat
Verplichte software verplicht materiaal	<i>n.v.t</i>
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Beroepsproduct. In groepsverband een advies schrijven over hoe de online marketing van een organisatie kan worden verbeterd en hoe daarmee de marketingdoelstellingen (beter) kunnen worden behaald Herkansing: Betreft een herkansing van de onderdelen die niet voldoende zijn afgerond.
Toegestane hulpmiddelen	Boeken en dictaten inclusief aantekeningen mogen bij dit beroepsproduct worden geraadpleegd, inclusief digitale hulpmiddelen

Ondernemingsplan

Modulecode: OP-H-01	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Schrijven van een businessplan
Leerdoelen	Na deze 2 periodes: Is de student in staat samen te werken in een team en als team in staat een integraal business-plan te ontwikkelen binnen de mobiliteitsbranche en deze te presenteren.
Vakken, activiteiten en/of werkvormen	Vakken: Bedrijfsmanagement, macro-economie, bedrijfseconomie, marketing, commerciële techniek etc..) Activiteiten en werkvormen: Kennis- en ervaringsoverdracht, actualiteit en werkcolleges aan de hand van actuele voorbeelden uit de praktijk (gastcolleges bedrijfsleven)
Verplichte literatuur	Boek Management van Robbins & Coulter, 14e druk, hoofdstuk 1 t/m 15 (muv 10)
Verplichte software / verplicht materiaal	nvt
AFSLUITING / TENTAMINERING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk als team een businessplan opleveren met een logboek. Hiervoor dient minimaal een 5,5 te worden behaald om de bijhorende studiepunten te verkrijgen (periode 2.3.). Dit traject loopt door t/m de eerste 2 weken van periode 2.4. waarna deze zal worden beoordeeld door 2 vakdocenten. 1^e herkansing: als team het plan verbeteren adhv verkregen feedback 2^e herkansing: individuele opdracht (beoordelen, corrigeren en completeren van een ouder businessplan en dit presenteren aan docenten waarbij de student deze overtuigt dat hij/zij de integraliteit van een businessplan te begrijpt. 3^e herkansing: individuele opdracht (beoordelen, corrigeren en completeren van een ouder businessplan en dit presenteren aan docenten waarbij de student deze overtuigt dat hij/zij de integraliteit van een businessplan te begrijpt.
Toegestane hulpmiddelen	Alle literatuur(bronnen) welke het mogelijk maakt om een businessplan te schrijven mits het voldoet aan de APA – norm.

Modulecode: OP-H-02	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Presenteren van een businessplan
Leerdoelen	Na deze 2 periodes: Is de student in staat samen te werken in een team en als team in staat een integraal business-plan te ontwikkelen binnen de mobiliteitsbranche en deze te presenteren
Vakken, activiteiten en/of werkvormen	Vakken: Bedrijfsmanagement, macro-economie, bedrijfseconomie, marketing, commerciële techniek etc..) Activiteiten en werkvormen: Kennis- en ervaringsoverdracht, actualiteit en werkcolleges aan de hand van actuele voorbeelden uit de praktijk (gastcolleges bedrijfsleven)
Verplichte literatuur	Boek Management van Robbins & Coulter, 14e druk, hoofdstuk 1 t/m 15 muv hoofdstuk 10
Verplichte software / verplicht materiaal	nvt
AFSLUITING / TENTAMINERING	
Toetsvorm(en)	Presentatie businessplan. Hiervoor dient minimaal een 5,5 te worden behaald (periode 2.4.). De genomineerde teams voor de Business Award worden bepaald aan de hand van het cijfer voor het plan (weegt 75%) en het presentatiecijfer (weegt 25%). Indien de eerste versie van het plan onvoldoende is (minder dan 5,5) is het team uitgesloten voor nominatie van de business award.
Toegestane hulpmiddelen	Alle literatuur(bronnen) welke het mogelijk maakt om een businessplan te schrijven mits het voldoet aan de APA – norm.

Recht

Modulecode: REC-H-2.3	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Verbintenissen recht, Onrechtmatige Daad
Leerdoelen	De student kan de volgende aspecten omschrijven en ze toepassen in bestaande en nieuwe situaties: - verbintenisrechtelijke verhoudingen inhoudende eigendomsrecht en overeenkomst, vermogensrecht, de rechtsgevolgen van een overeenkomst, Algemene Voorwaarden, koopovereenkomst en consumentenrecht - onrechtmatige daad - wanprestatie en aansprakelijkheid;
Activiteiten en/of werkvormen	Klassikaal hoorcolleges/ Gastspreker
Verplichte literatuur	Bedrijf en Recht van Mr. J. Keizer 14 ^e druk (nieuwste druk)
Verplichte software / verplicht materiaal	/
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets in Cirrus. Meerkeuze en essay vragen
Toegestane hulpmiddelen	geen

Modulecode: REC-H-2.4	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Arbeidsrecht
Leerdoelen	De student kan de volgende aspecten binnen het Arbeidsrecht omschrijven en ze toepassen in bestaande en nieuwe situaties: - 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 - 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. - Ontslagrecht: ontslagmogelijkheden en verschillende ontslagroutes.
Activiteiten en/of werkvormen	Klassikaal les/ mogelijk een gastspreker
Verplichte literatuur	Bedrijf en Recht van Mr. J. Keizer 14 ^e druk (nieuwste druk)
Verplichte software / verplicht materiaal	/
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets in Cirrus. Meerkeuze en essay vragen
Toegestane hulpmiddelen	geen

Verkoop

Modulecode: VER-H-03	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Vervolg op Module: Transactieverkoop B2C/B2B Ontdekken verschillen tussen Transactieverkoop, diverse vormen van accountmanagement, systeemverkoop en strategische relaties. (her)Kennen, plaatsen en inspelen op de diverse manieren van sales en het kunnen toepassen van de diverse "sales etiquette en omgangsvormen", behorende bij de diverse sales niveaus. Leidend daarbij is het opleidingsniveau van de klant/doelgroep en de klant/doelgroep van de klant.
Leerdoelen	Rol van de Accountmanager en salesmanager De student: • Begrijpt en herkend de verschillen tussen Transactieverkoop, Accountmanagement, Systeemverkoop en Strategische relaties. • Begrijpt dat na herkenning van de diverse soorten sales, dat daar op ieder niveau andere omgangsvormen en etiquette bij horen. • Begrijpt de rol van accountmanager en salesmanager in de micro, meso en macro omgeving. • Begrijpt de actieve samenwerking (integrated) tussen Sales en Marketing op ieder niveau. (Operationeel, Tactisch en Strategisch) • Begrijpt de veranderende wereld, professionalisering van Purchase en de reactie van Sales. • Begrijpt verkoopcompetenties en verkoopbekwaamheden het verschil maken. • Begrijpt de transitie van intern gerichte bedrijven, werken vanuit USP's, naar Klantgerichte bedrijven, werken vanuit UBR's. Uitgangspunten van strategische verkoopplanning De student: • Begrijpt ondernemingsbeleid te vertalen in verkoopbeleid • Begrijpt Ondernemingsdoelstellingen omzetten naar verkoopdoelstellingen. • Begrijpt dat corporate beleid het beleid van SBU's beïnvloed. • Begrijpt de waardeketens van aanbieder, klant en leverancier. De sterk veranderende verkoopomgeving De student: • Begrijpt en herkend de omgeving van Accountmanagement en Salesmanagement • Begrijpt en herkend ontwikkelingen en trends in de externe meso omgeving • Begrijpt en herkend ontwikkelingen en trends in de externe macro omgeving

	- Begrijpt en herkend de wijze waarop dit veranderingen geeft in de micro omgeving - Begrijpt en herkend kansen in veranderende markten en wil/laat bedreigingen verbleken
Activiteiten en/of werkvormen	Theorie doornemen, lezen en bespreken recente artikelen uit FD om theorie te begrijpen en te kunnen plaatsen. Theorie gebruiken en ervaren in presentaties en onderlinge rollenspelen. Bestuderen besproken en behandelde lesstof en bijbehorende hoofdstukken, (digitale) gastcolleges, powerpoints.
Verplichte literatuur	Materiaal in de studiewijzer: o.a. Powerpoints Boek Salesmanagement (7^e druk) Noordhoff Rustenburg & Steenbeek: Hoofdstukken 1,2,3 en 7
Verplichte software / verplicht materiaal	nvt
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk: 35 meerkeuzevragen Normering 66,67%
Toegestane hulpmiddelen	Niet programmeerbare rekenmachine

Modulecode: VER-H-04	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Begrijpen ontstaan van Accountmanagement, ontstaan van Key accountmanagement, ontstaan van Internationaal (Key) accountmanagement. Doorontwikkeling van Accountmanagement van Spin-selling (oudste manier van consultive selling) naar de doorontwikkeling naar Challenge Sale. Ontwikkelingen binnen Purchase begrijpen bij multinationals. Rol van DMU en stakeholders begrijpen bij het tot standbrengen van grote deals. Selectie proces van accountmanagement begrijpen. De overheid als A Account: Tenders/aanbestedingen. Doel accountplan begrijpen. Begrijpen, invoering van accountmanagement. Toepassen kennis van module 1 Accountmanagement en module 2 Accountmanagement.
Leerdoelen	Accountmanagement voor strategische relatie's / klanten De student: - Begrijpt het ontstaan van accountmanagement en de ontwikkeling binnen accountmanagement van consultive selling / Spin-selling (huidige toepassing nog bij MKB) tot aan Challenge Sale (toepassing bij grote bedrijven / Multinationals en bedrijven die Sales en Purchase toepassen op HBO en Universitair niveau. - Begrijpt aanpak van accountmanagement - Begrijpt de diverse plaatsen van accountmanagement binnen een onderneming (Holding, SBU's) en bedrijfskolom.

	- Begrijpt selectie van aantrekkelijke accounts en prospects en ziet in welke grote bedrijven niet geschikt zijn voor accountmanagement - Begrijpt de verschillende niveaus van Accountmanagement - Begrijpt IKAM: Internationaal (Key) Accountmanagement - Begrijpt de overheid als A-accounts. Tenders/aanbestedingen - Begrijpt het proces van invoering van accountmanagement - Begrijpt wat een accountplan is. Toepassen bovenstaande theorie in een simulatie van een accountgesprek: Verkopen de oplossing
Activiteiten en/of werkvormen	Theorie doornemen, lezen en bespreken recente artikelen uit FD om theorie te begrijpen en te kunnen plaatsen. Theorie gebruiken en ervaren in presentaties en onderlinge rollenspelen. Bestuderen besproken en behandelde lesstof en bijbehorende hoofdstukken, (digitale) gastcolleges, powerpoints.
Verplichte literatuur	Materiaal in de studiewijzer: o.a. Powerpoints Boek Salesmanagement (7^e druk) Noordhoff Rustenburg & Steenbeek: Hoofdstukken 1,2,3 en 7
Verplichte software / verplicht materiaal	<i>nvt</i>
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk: 35 meerkeuzevragen Normering 66,67% 35% van het eindcijfer Simulatie accountgesprek op Challenge Sale Niveau: Verkopen van een oplossing 65% van het eindcijfer
Toegestane hulpmiddelen	Schriftelijk deel: Niet programmeerbare rekenmachine Simulatiegesprek: Rekenmachine, papier, Smart paper (liggend) laptop/tablet
Financiële bijdrage	De eerste kans van het simulatiegesprek is onderdeel van het collegegeld. Voor herkansingen wordt €195,- in rekening gebracht. De factuur dient voor aanvang van het tentamen te zijn voldaan.

Specifieke vakken ABM

Commerciële Techniek

Modulecode: CMT-HA-I3 "Rijbeleving"	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	In deze module gaan we in op de techniek van de wielophanging en de aandrijving. Onderwerpen zijn: verschillen tussen sportief en comfort geveerd, twee- en vierwielaandrijving, automaat- en handgeschakelde transmissie.
Leerdoelen	Kennis en inzichten opdoen om vanuit de behoefte van de klant of bedrijf technisch onderbouwd commercieel advies te kunnen geven over eigenschappen van een voertuig op het gebied van twee- of vierwielaandrijving, type versnellingsbak en veercomfort. Niveau leerdoelen (Bloom): kennis, begrip, toepassen.
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit Themalessen, zelfstandig werken aan digitale interactieve modules, praktische groepsopdrachten en kunnen mogelijk worden aangevuld met gastspreker(s), een bedrijfs- en/of beursbezoek.
Verplichte literatuur	ComTech automotive hbo-deel 4, uitgave IVA Business School, 2024-2025, Hoofdstuk: "I3 Rijbeleving".
Verplichte software / verplicht materiaal	Electude licentie
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets*: digitaal per module Herkansing*: Kennistoets (digitaal), over de onvoldoende module(s). *Een kennistoets wordt afgenomen binnen de lestijd na afronding van een module en valt daarmee buiten geplande tentamenweken *Een herkansing wordt afgenomen in een (eerstvolgende) geplande (her)tentamenweek na afronding van een module.
Toegestane hulpmiddelen	Niet-programmeerbare rekenmachine, kladpapier

Modulecode: CMT-HA-E4 "E4 Duurzame alternatieven op de BEV"	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	In deze module gaan we in op relevante alternatieve schonere energiebronnen, brandstoffen, energiedragers en hybridetechnieken die een oplossing kunnen bieden op mobiliteitsvraagstukken waar de batterij elektrische auto dit (nog) niet is.

Leerdoelen	Kennis en inzichten opdoen om vanuit de behoefte van de klant of een bedrijf technisch onderbouwd commercieel advies te kunnen geven over eigenschappen van een voertuig op het gebied van relevante alternatieve schonere energiebronnen, brandstoffen, energiedragers en hybridetechnieken.
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit Themalessen, zelfstandig werken aan digitale interactieve modules, praktische groepsopdrachten en deze kunnen mogelijk worden aangevuld met gastspreker(s), een bedrijfs- en/of beursbezoek.
Verplichte literatuur	ComTech automotive hbo-deel 4, uitgave IVA Business School, 2024-2025, Hoofdstuk: "E4 Duurzame alternatieven op de BEV"
Verplichte software / verplicht materiaal	Electude licentie
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets*: (digitaal) per module Herkansing*: Kennistoets (digitaal), over de onvoldoende module(s). *Een kennistoets wordt afgenomen binnen de lestijd na afronding van een module en valt daarmee buiten geplande tentamenweken *Een herkansing wordt afgenomen in een (eerstvolgende) geplande (her)tentamenweek na afronding van een module.
Toegestane hulpmiddelen	Niet-programmeerbare rekenmachine, kladpapier

Modulecode: CMT-HA-R1 "Onderhoud en Remarketing"	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	In deze module gaan we in op slijtage en onderhoudsgevoelige technieken van een voertuig, hierbij wordt de relatie gelegd tussen de technische status en de economische waarde van een voertuig. Je krijgt informatie over de ontwikkelingen in de processtappen die een voertuig doorloopt bij inkoop, verkoop en onderhoud.
Leerdoelen	Kennis en inzichten opdoen om vanuit de behoefte van de klant of bedrijf technisch onderbouwd commercieel advies te kunnen geven over slijtage en onderhoudsgevoelige technieken van een voertuig in relatie tot onderhoudskosten en waardevermindering. Je bent goed geïnformeerd over relevante ontwikkelingen over digitalisatie in processtappen van onderhoud, in- en verkoop van voertuigen.
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit Themalessen, zelfstandig werken aan digitale interactieve modules, praktische groepsopdrachten

	en kunnen mogelijk worden aangevuld met gastspreker(s), een bedrijfs- en/of beursbezoek.
Verplichte literatuur	ComTech automotive hbo-deel 5, uitgave IVA Business School, 2024-2025, Hoofdstuk: "R1 Onderhoud en Remarketing".
Verplichte software / verplicht materiaal	Electude licentie
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets*: digitaal per module, weging 80% Product*: digitaal op basis van casus, weging 20% Herkansing*: Kennistoets digitaal, over de onvoldoende module(s). *Een kennistoets wordt afgenomen binnen de lestijd na afronding van een module en valt daarmee buiten geplande tentamenweken. *Een product wordt gedurende de periode dat de module draait opgeleverd, bij een onvoldoende oordeel wordt eenmalig een nieuw oplevermoment afgesproken. *Een herkansing wordt afgenomen in een (eerstvolgende) geplande (her)tentamenweek na afronding van een module.
Toegestane hulpmiddelen	Niet-programmeerbare rekenmachine, kladpapier

Industriële verkoop

Modulecode: IVK-HA-BW	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Hoofdstuk 1 t/m hoofdstuk 6
Leerdoelen	De student inzicht verschaffen in wat een vrachtwagen precies is. Voorts worden de markt van bedrijfswagens en de diverse vervoerssegmenten besproken. Daarnaast heeft de student kennis van de algemeen geldende begrippen, wettelijke bepalingen, brancheorganisaties, rijbewijzen en diverse belastingen omtrent het gebruik van zware bedrijfswagens. Ook heeft de student kennis van accountmanagement bij vrachtauto's en de afwijkende aspecten van leasing versus leasing van personen- en bestelauto's. In deze periode dient de student zich kennis te verschaffen over de verschillende cabines en de toepassingen alsmede de aspecten van de verschillende aandrijflijnen (hoofdstuk 5). Vervolgens dient de student kennis te hebben van de verschillende rem- en veersysteem van een vrachtauto. De student kent de verschillende 41 aandrijflijnen en is in staat om een specificatieblad te lezen.
Activiteiten en/of werkvormen	Presentatie, opdracht met specificatieblad en oefentoetsen
Verplichte literatuur	Lesboek Commercial Vehicle Business 2e jaar, uitgave Oxcart 2022: De hoofdstukken 1 t/m 6.
Verplichte software / verplicht materiaal	Ter ondersteuning van de studie kan er extra materiaal in de vorm van een PowerPoint presentatie, oefenopgaven of iets dergelijks worden uitgereikt of naar worden verwezen via ELO/Studiewijzers. Hier kunnen op een tentamen vragen over worden gesteld. Tevens wordt kennis, opgedaan in een eerder semester of periode, als bekend veronderstelt.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Toegestane hulpmiddelen	Niet programmeerbare rekenmachine en notitiepapier

Modulecode: IVK-HA-VW	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	As configuraties, asdrukken, wettelijke bepalingen omtrent assen en logistieke aspecten. Personenvervoer, milieuaspecten en eindwerk
Leerdoelen	De student is ook in staat een (eenvoudige) laadbak- en asdruk-berekeningen te maken. De student kent de beginselen van logistiek management en is op de hoogte van de diverse aspecten waar een transportonderneming mee te maken heeft. De student kent verschillende typen van busvervoer en de toepassing daarvan en de actuele ontwikkelingen omtrent milieuaspecten. Vervolgens

	gaat de student aan de slag met de opdracht voor het eindwerk. De studenten krijgen als opdracht een specifieke klantcase toegewezen waar ze vervolgens een vrachtauto + opbouw voor gaan samenstellen.
Activiteiten en/of werkvormen	Presentatie, calculaties, discussies en oefentoetsen
Verplichte literatuur	Lesboek Commercial Vehicle Business 2e jaar, uitgave Oxcart 2022: De hoofdstukken 7 t/m 10.
Verplichte software / verplicht materiaal	Ter ondersteuning van de studie kan er extra materiaal in de vorm van een PowerPoint presentatie, oefenopgaven of iets dergelijks worden uitgereikt of naar worden verwezen via ELO/Studiewijzers. Hier kunnen op een tentamen vragen over worden gesteld. Tevens wordt kennis, opgedaan in een eerder semester of periode, als bekend veronderstelt.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Beroepsproduct
Toegestane hulpmiddelen	

Leasing

Modulecode: LEA-HA-01	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	1 Leasing en vormen van leasing; 2 Leasing in de autobranche (markcijfers o.b.v. VNA rapport "Autoleasemarkt in cijfers 2023"; 3 Wat kan de leasemaatschappij als organisatie bieden aan haar klanten; 4 Uitvoeringsvormen leasing (gesloten en open calculatie) en afrekening meer of minder gereden kilometers en aanpassing leasetarieven; 5 De opbouw van de prijs van een nieuwe auto, de restwaardebepaling van een gebruikte auto en het waarde verloop; 6 De opbouw van een Operationele Service Lease-calculatie;
Leerdoelen	1 De student kan het begrip Leasing beschrijven. De student kan de twee hoofdvormen (operationele lease en financiële lease) noemen en uitleggen wat de economische, juridische en fiscale (eigendoms)verschillen zijn tussen deze twee vormen van leasing. De student kan toelichting en onderbouwen welke leasevorm het best aansluit bij de wensen van een bedrijf / klant. 2 Bij het product operationele lease kan de student de uitvoeringsvormen gesloten calculatie en open calculatie beschrijven en uitleggen wat de voor- en nadelen zijn. Daarbij beargumenteren welke vorm het best zal aansluiten bij verschillende bedrijven / type klanten. 3 De student kan de Nederlandse autoleasemarkt op basis van het VNA-rapport "autoleasemarkt in cijfers 20XX" cijfermateriaal in hoofdlijnen omschrijven. De belangrijkste cijfer moet de student kunnen opsommen. De student kan op basis van het rapport voorspellen wat de toekomstige ontwikkelingen voor de lease- en automarkt kunnen zijn en de invloed van de overheid op deze ontwikkelingen uitleggen. Tevens kan de student deze ontwikkelingen vergelijken met autoleasing in andere relevante landen, België, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Binnen de Nederlandse autoleasemarkt kan de student de verschillende soorten leasemaatschappijen beschrijven en classificeren. 4 De student kan de mogelijke inkomstenbronnen voor autoleasemaatschappijen opsommen en de risico's definiëren die aan autoleasing verbonden zijn. 5 De student kan de belangrijkste verschillen aangeven tussen • Een auto / wagenpark leasen • Het bezit van een eigen auto / wagenpark

	• Het gebruik van – een al dan niet geleasede – privéauto's met kilometervergoeding 6 De student kan de rol van de autoleasemaatschappij voor haar klanten uitleggen en licht hierbij toe de (soms complexe) relatie tussen • leasemaatschappij • klant • berijder • de alle leveranciers in de procesgang 7 De student kan zowel de algemene kostenaspecten van autogebruik en de afzonderlijke elementen van een autoleasecalculatie opsommen en toelichten. 8 De student kan de regels met betrekking tot BTW en BPM voor wat betreft de opbouw van de aankoopprijs van automobielen uitleggen en verklaren. De student weet precies hoe je de inclusief belastingen prijs omrekent naar een prijs exclusief belastingen en andersom. 9 De student kan berekeningen maken met betrekking tot de exploitatie van automobielen op basis van gegevens zoals investering, rente, aflossing, restwaarde, looptijd en afgelegde kilometers. 10 De student kan aangeven welke kosten kunnen veranderen gedurende de gebruiksduur en toelichten welke van deze kosten door de autoleasemaatschappij kunnen worden aangepast in het tarief op lopende contracten.
Activiteiten en/of werkvormen	Periode 2.1 en 2.2. staan vooral in het teken van kennisontwikkeling. Daarom is er iedere week huiswerk in de vorm van zelfstudie (het besproken hoofdstuk bestuderen samen met de bijhorende PowerPoints (deze staan in Magister, studiewijzer). Tijdens de les interactiviteit door vragen, oefeningen en afsluiten met Socrative quizen.
Verplichte literatuur	"autoleasemarkt in cijfers 2023" (ten behoeve van leerdoel onderwerp 3)
Verplichte software / verplicht materiaal	
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Toegestane hulpmiddelen	Niet programmeerbare rekenmachine

Modulecode: LEA-HA-02	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	1 De levensloop van een leasecontract; 2 Mobiliteitsmanagement en de verandering van mobiliteit in Nederland; 3 De leaseauto & de Fiscus;

	4 Wet en regelgeving BTW en belastingzaken;
Leerdoelen	1 De student kan van de belangrijkste contractvormen/overeenkomsten die er binnen de autoleasebranche bestaan de voorwaarden en hun onderlinge verbanden verklaren. 2 De student kan de belangrijkste criteria noemen die de potentiële klant zou moeten hanteren bij zijn keuze van een autoleasemaatschappij en beoordeling van een leasecontract. 3 De student kan de relevante aspecten en begrippen van diverse soorten verzekering van lease auto's benoemen en toelichten. 4 De student heeft inzicht in de opbouw en de onderlinge samenhang van de diverse processen die voor de autoleasemaatschappij noodzakelijk zijn om het wagenpark van de lessee te beheren en kan de service-aspecten voor de lessee hierin benoemen. 5 De student kiest de juiste afrekenmethodiek op basis van de gegeven informatie en kan de gekozen methodiek toepassen in een berekening. Afsluitend beschrijft de student wat de financiële consequentie is voor de contractant. 6 De student kan de bijzondere aspecten noemen van zowel het verzekeren van leaseauto's door de autoleasemaatschappij respectievelijk de lessee alsook schade aan de leaseauto. 7 De student kan (auto)mobiliteit, in het brede kader van de ontwikkeling van de landelijke mobiliteit en het groeiende belang van maatschappelijk verantwoord leven, in eigen woorden weergeven, met specifieke benoeming van: • CO2 uitstoot-reductie • alternatieve brandstoffen en elektrificeren • 'het nieuwe rijden' • 'het nieuwe werken' • mobiliteitsmanagement • 'vergroening' van het mobiliteit in Nederland 8 De student kan de relevante fiscale aspecten van (zakelijk) autogebruik benoemen en omschrijven. 9 De student kan de regels van het fiscale regime op het gebied van mobiliteit voor zowel werknemer als werkgever toepassen en omschrijven. 10 De student beoordeelt op basis van een gegeven casus welke fiscaal regime gehanteerd moet

	worden. Op basis hiervan kan hij de financiële consequenties voor de klant berekenen. De uitkomst van de berekening kan de student uitleggen en toelichten. 11 De student kan het belang van automatisering voor de autoleasebranche omschrijven en kan kenmerken en processen omschrijven van geautomatiseerde systemen die gebruikt worden voor communicatie met leveranciers en overige instanties.
Activiteiten en/of werkvormen	Periode 2.1 en 2.2. staan vooral in het teken van kennisontwikkeling. Daarom is er iedere week huiswerk in de vorm van zelfstudie (het besproken hoofdstuk bestuderen samen met de bijhorende PowerPoints (deze staan in Magister, studiewijzer). Tijdens de les interactiviteit door vragen, oefeningen en afsluiten met Socrative quizen.
Verplichte literatuur	Verplichte literatuur: n.v.t. eventueel website van de belastingdienst
Verplichte software / verplicht materiaal	
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Toegestane hulpmiddelen	Niet programmeerbare rekenmachine

Specifieke vakken IBM

Entrepreneurship & Innovation

Modulecode: EI-HI-2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Strategievorming Inhoud van Strategie
Leerdoelen	De student heeft kennis van en inzicht in de relaties tussen een bedrijf en aspecten van de wereld eromheen teneinde de levensvatbaarheid van een bedrijf te evalueren aan de hand van dit inzicht. De student heeft inzicht in en kan ontwikkelen: Strategische perspectieven vanuit een geïntegreerd bedrijfsperspectief teneinde managementvraagstukken te analyseren en op te lossen. De student begrijpt de verantwoordelijkheden van managers voor het bedrijfsleven, de bedrijven zelf en de mensen die daarin werken vanuit een globaal en duurzaam perspectief.
Activiteiten en/of werkvormen	Afwisselend hoor- en werkcolleges.
Verplichte literatuur	Wit, de, B., Meyer, R. (2020) Strategy, an international perspective, 7 th edition, Andover: Cengage Learning
Verplichte software / verplicht materiaal	Handouts en artikelen gepubliceerd in magister.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijke Kennis- en inzichttoets
Toegestane hulpmiddelen	Geen

Modulecode: EI-HI-2.2	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	<i>Strategievorming.</i> <i>Strategieproces.</i> <i>Omgeving van strategie.</i>
Leerdoelen	De student heeft kennis van en inzicht in de relaties tussen een bedrijf en aspecten van de wereld eromheen teneinde de levensvatbaarheid van een bedrijf te evalueren aan de hand van dit inzicht. De student heeft inzicht in en kan ontwikkelen: Strategische perspectieven vanuit een geïntegreerd bedrijfsperspectief teneinde managementvraagstukken te analyseren en op te lossen. De student begrijpt de verantwoordelijkheden van managers voor het bedrijfsleven, de bedrijven zelf en de mensen die daarin werken vanuit een globaal en duurzaam perspectief.
Activiteiten en/of werkvormen	Afwisselend hoor- en werkcolleges.
Verplichte literatuur	Wit, de, B., Meyer, R. (2020) Strategy, an international perspective, 7 th edition, Andover: Cengage Learning

Verplichte software / verplicht materiaal	Handouts en artikelen gepubliceerd in magister.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijke casusopdracht
Toegestane hulpmiddelen	Literatuur (Boek), handouts, aantekeningen.

Modulecode: EI-HI-2.3	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Verschillende stadia van organisatiemodellen en de wijze van financiering.
Leerdoelen	De student legt relatie tussen verschillende (financiële) data, informatie en kennis afkomstig uit (financiële) bronnen en bestaande- en/of nieuwe (financiële) business en verdienmodellen. De student kan m.b.v. een zelf ontworpen business case een eigen innovatief idee introduceren t.b.v. het verkrijgen van (financiële) middelen (toepassen).
Activiteiten en/of werkvormen	Afwisseling tussen hoorcollege en werkcollege
Verplichte literatuur	Aleman, L. & Andreoli, J. J. (2018). Entrepreneurial Finance: The Art and Science of Growing Ventures. Cambridge University Press.
Verplichte software / verplicht materiaal	Handouts en artikelen gepubliceerd in magister.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk werkstuk
Toegestane hulpmiddelen	Literatuur (Boek), handouts, aantekeningen.

Modulecode: EI-HI-2.4	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Verschillende stadia van organisatiemodellen en de wijze van financiering.
Leerdoelen	De student legt relatie tussen verschillende (financiële) data, informatie en kennis afkomstig uit (financiële) bronnen en bestaande- en/of nieuwe (financiële) business en verdienmodellen. De student kan m.b.v. een zelf ontworpen business case een eigen innovatief idee introduceren t.b.v. het verkrijgen van (financiële) middelen (toepassen).
Activiteiten en/of werkvormen	Afwisseling tussen hoorcollege en werkcollege
Verplichte literatuur	Aleman, L. & Andreoli, J. J. (2018). Entrepreneurial Finance: The Art and Science of Growing Ventures. Cambridge University Press.
Verplichte software / verplicht materiaal	Handouts en artikelen gepubliceerd in magister.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijk werkstuk
Toegestane hulpmiddelen	Literatuur (Boek), handouts, aantekeningen.

International Business

Modulecode: BI-HI-2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	
Leerdoelen	De nadruk in periode 1 ligt op de fundamentele principes van globalisering en de impact daarvan op bedrijven en economieën. Dit deel behandelt de basisconcepten van internationale handel, zoals comparatief voordeel, en gaat in op hoe globalisering markten verbindt. Studenten ontdekken de voor- en nadelen van globalisering en krijgen inzicht in belangrijke handelsblokken en wereldwijde instellingen zoals de WTO en IMF. Dit eerste deel biedt een gedegen theoretische basis, die nodig is om de complexiteit van internationale markten en de factoren die globalisering aandrijven, te begrijpen.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcolleges in de Engelse taal
Verplichte literatuur	Hill, W. L. (2022). Global Business (12e editie). McGraw-Hill
Verplichte software / verplicht materiaal	Een opgeladen laptop
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Presentaties (groep)
Toegestane hulpmiddelen	geen

Modulecode: BI-HI-2.2	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	
Leerdoelen	De nadruk in periode 2 verschuift naar de verschillende politieke, economische en juridische omgevingen waarmee bedrijven wereldwijd te maken hebben. Dit deel bespreekt hoe deze contexten van invloed zijn op bedrijfsstrategieën, investeringsbeslissingen en risicobeheer. Studenten leren hoe politieke instabiliteit, wet- en regelgeving, en economische systemen de bedrijfsvoering in andere landen beïnvloeden. Met praktijkvoorbeelden uit diverse landen worden ze gestimuleerd om te analyseren hoe bedrijven zich aanpassen aan de unieke uitdagingen van elk land en markt, wat essentieel is voor effectief internationaal management.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcolleges in de Engelse taal
Verplichte literatuur	Hill, W. L. (2022). Global Business (12e editie). McGraw-Hill.
Verplichte software / verplicht materiaal	Een opgeladen laptop
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets
Toegestane hulpmiddelen	Open boek

Modulecode: BI-HI-2.3	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	
Leerdoelen	De nadruk in periode 3 ligt op strategieën en structuren die bedrijven gebruiken om internationaal te opereren. Dit deel introduceert strategische opties zoals export, licenties, joint ventures en directe investeringen. Studenten onderzoeken welke overwegingen meespelen bij de keuze voor een bepaalde markttoetredingsstrategie en hoe de organisatiestructuur kan worden aangepast om internationale doelen te ondersteunen. Dit deel richt zich op strategische modellen en tools waarmee bedrijven hun concurrentiepositie in internationale markten kunnen verbeteren, waarbij casestudies inzicht geven in succesvolle en minder succesvolle strategieën.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcolleges in de Engelse taal
Verplichte literatuur	Hill, W. L. (2022). <i>Global Business</i> (12e editie). McGraw-Hill.
Verplichte software / verplicht materiaal	Een opgeladen laptop.
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Groepspresentatie
Toegestane hulpmiddelen	geen

Modulecode: BI-HI-2.4	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	
Leerdoelen	De nadruk in periode 4 ligt op operationele aspecten zoals marketing, productie, en supply chain management in een internationale context. Dit deel behandelt de specifieke uitdagingen van het coördineren van wereldwijde productie, logistiek en distributie en gaat in op hoe bedrijven hun marketingstrategieën afstemmen op verschillende culturele voorkeuren en consumentengedrag. Daarnaast biedt het een overzicht van risicomanagement, met onderwerpen zoals valutarisico en politieke onzekerheden. Dit laatste deel bereidt studenten voor op de praktische aspecten van internationale bedrijfsvoering, waarbij ze leren om strategische plannen in de realiteit van de mondiale markten te implementeren.
Activiteiten en/of werkvormen	Hoor- en werkcolleges in de Engelse taal
Verplichte literatuur	Hill, W. L. (2022). <i>Global Business</i> (12e editie). McGraw-Hill.
Verplichte software / verplicht materiaal	Een opgeladen laptop
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Essay
Toegestane hulpmiddelen	

Specifieke vakken NBM

Commerciële Techniek

Modulecode: CMT-HN-2.1	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Module EB & VB Energie aan boord en Veiligheid aan boord
Leerdoelen	• De student kan een klant adviseren/informereren over de eigenschappen van een volledige elektrische installatie aan boord aan de hand van de klantwens en specificaties van een pleziervaartuig. • De student kent diverse veiligheidsaspecten aan boord betreft zien en gezien worden, navigatie, communicatie, welzijn bemanning en noodsituaties
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit themalessen, zelfstandig werken aan digitale interactieve modules, praktische (groeps)opdrachten met mogelijk aanvullende gastspreker(s) en bedrijfsbezoek.
Verplichte literatuur	Bundel: ComTech Nautisch hbo, uitgave IVA Business School, 2024-2025 Hoofdstuk: "VB, Veiligheid aan boord" en "EB, Energie aan boord". Ter ondersteuning van de studie kan er relevant materiaal in de vorm van een interactieve onlinemodule, krantenartikel, PowerPointpresentatie, online videopresentatie en dergelijke worden uitgereikt of er kan naar worden verwezen (bijvoorbeeld in Electude).
Verplichte software / verplicht materiaal	Electude licentie
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Product*: Schriftelijk energieverlag (EB), weging 50% Kennistoets: schriftelijk per periode (VB), weging 50% Herkansing: Kennistoets en/of Product, over de onvoldoende periode. *Een product wordt gedurende de periode dat de module draait opgeleverd, bij een onvoldoende oordeel wordt eenmalig een nieuw oplevermoment afgesproken.
Toegestane hulpmiddelen	Betreft de kennistoets: Niet-programmeerbare rekenmachine, kladpapier

Modulecode: CMT-HN-2.2 (cohort 2024-2025)	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Module EV & AT Elektrisch varen en Aankoopkeuring - taxatie
Leerdoelen	• De student kent de commerciële en technische ontwikkelingen in de markt van elektrisch varen De student kent de spelregels in relatie tot de stakeholders in de wereld van aan- en verkoop van pleziervaartuigen betreft jachtexpertise, makelaardij, taxatie, jurisprudentie, dossiervorming, CE-regulering pleziervaartuigen • De student kan een technisch onderbouwd advies uitbrengen over de waarde van het pleziervaartuig
Activiteiten en/of werkvormen	Een mix van didactische strategieën bestaande uit themalessen, zelfstandig werken aan praktische (groeps)opdrachten met aanvullende gastspreker(s) en bedrijfsbezoek.
Verplichte literatuur	Bundel: ComTech Nautisch hbo, uitgave IVA Business School, 2024-2025 Hoofdstuk: "MV, Motorbootvaren" en "AT, Aankoopkeuring & taxatie". Ter ondersteuning van de studie kan er relevant materiaal in de vorm van een interactieve onlinemodule, krantenartikel, PowerPointpresentatie, online videopresentatie en dergelijke worden uitgereikt of er kan naar worden verwezen (bijvoorbeeld in Electude).
Verplichte software / verplicht materiaal	<i>Electude licentie</i>
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Kennistoets: schriftelijk per periode (EV) weging 50% Product*: Mondeling/schriftelijk, waardeadvis per periode (AT), weging 50% Herkansing: Kennistoets en/of Product, over de onvoldoende periode. *Een product wordt gedurende de periode dat de module draait opgeleverd, bij een onvoldoende oordeel wordt eenmalig een nieuw oplevermoment afgesproken.
Toegestane hulpmiddelen	Betreft de kennistoets: Niet-programmeerbare rekenmachine, kladpapier

Praktijkdagen

Modulecode: NP-HN	
ONDERWIJS	
Onderwerpen	Management en Sales: Mar, Bma, Bec en CvK
Leerdoelen	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.
Activiteiten en/of werkvormen	Stage
Verplichte literatuur	Boek(en) zoals op de literatuurlijst vermeld.
Verplichte software / verplicht materiaal	Format met opdrachten en reflectie via Studiewijzer Praktijkdagen HBO, format stagebeoordelings-formulier
TOETSING	
Toetsvorm(en)	Schriftelijke uitwerking stage opdrachten en reflectie
Toegestane hulpmiddelen	