

Het volgende hoofdleerdoel is voor het programma van het Certificaat Ondernemerschap geformuleerd:

Aan het einde van het programma van het Certificaat Ondernemerschap kan een HBO student vanuit een gedegen basis een levensvatbare onderneming initiëren, creëren en realiseren.

De student ontwikkelt zijn houding, kennis en vaardigheden ten aanzien van ondernemerschap en ondernemendheid. De basis van het programma is de kennis, vaardigheden en houding die elke ondernemende professional (zowel in loondienst als eigen bedrijf) nodig heeft om zijn of haar taken naar behoren te kunnen uitvoeren. De student werkt zijn idee uit in een levensvatbaar business model en businessplan en krijgt de kennis en vaardigheden aangereikt om het businessplan te realiseren.

Hierbij horen de volgende subdoelen:

- *De student is in staat om vanuit zijn professie, zijn visie op ondernemerschap en omgevingsvisie tot een business concept te komen.*
- *De student heeft voldoende kennis en vaardigheden om zijn business concept met het Business Model Canvas uit te werken in een concreet business model.*
- *De student is in staat om het business model uit te werken in een business plan.*
- *De student is in staat om het business plan te realiseren.*
- *De student is in staat om zich ondernemend te gedragen.*

Uitwerking van de subdoelen:

- ***De student is in staat om vanuit zijn professie, zijn visie op ondernemerschap en omgevingsvisie tot een business concept te komen.***

Na het volgen van dit onderdeel:

- *heeft de student inzicht in zijn visie op ondernemerschap.*
- *heeft de student inzicht in zijn ondernemerschap competenties.*
- *is de student in staat om terug te beredeneren waarom een kans relevant is voor zijn business concept.*
- *is de student in staat om relevante kansen om te zetten naar ideeën voor een business concept.*

- ***De student heeft voldoende kennis en vaardigheden om zijn business concept met het Business Model Canvas uit te werken in een concreet business model***

Na het volgen van dit onderdeel:

- *is de student in staat om een business concept om te zetten in een business model.*
- *is de student in staat een onderbouwing te geven over hoe de propositie van het business model in de markt wordt gezet.*

- ***De student is in staat om het business model uit te werken in een business plan.***

Na het volgen van dit onderdeel:

- *is de student in staat om aanvullend op het business model een business plan uit te werken.*

- **De student is in staat om het business plan uit te voeren en te realiseren.**

Na het volgen van dit onderdeel:

- *is de student in staat om de positie van zijn eigen business model te bepalen en daarbij een strategie uit te zetten bij interne veranderingen of veranderingen in de markt.*
- *is de student in staat om een eenvoudig administratief systeem (boekhouding) op te zetten en bij te houden voor zijn eigen bedrijf.*
- *is de student in staat om aan de hand van de jaarrekening van een MKB-bedrijf verantwoorde beslissingen te nemen voor de toekomst van het bedrijf.*
- *is de student in staat om in het eerste jaar belastingaangifte te doen voor zijn eigen bedrijf.*
- *is de student in staat om op de wettelijke regelingen voor het exploiteren van een eigen onderneming te anticiperen.*
- *is de student in staat effectief leiderschap en personeelsbeleid toe te passen in zijn onderneming.*

- **De student is in staat om zich ondernemend te gedragen**

Na het volgen van dit onderdeel:

- *hebben de ondernemerscompetenties en houding van de student een ontwikkeling doorgemaakt.*
- *is de student in staat om een professioneel en resultaatgericht verkoopgesprek en adviesgesprek te voeren.*
- *is de student in staat om door effectief te onderhandelen*
- *is de student in staat om een netwerk op te bouwen en te onderhouden met het doel om opdrachten te verkrijgen.*
- *is de student in staat risico's te nemen om een bepaald gunstig effect te bereiken.*
- *is de student in staat zijn werk en leven effectief te plannen en organiseren.*
- *beschikt de student over zakelijke sociale vaardigheden.*

Subdoelen: <ul style="list-style-type: none"> • <i>De student is in staat om vanuit zijn professie, zijn visie op ondernemerschap en omgevingsvisie tot een business concept te komen.</i> • <i>De student heeft voldoende kennis en vaardigheden om zijn concept met het Business Model Canvas uit te werken in een concreet business model.</i> 				
Deskundigheidsgebied	Basistheorie	Modellen	Trends	Vaardigheden
Ondernemerschap	Visie, missie, ondernemerschap stijlen en rollen	Belbin, STARR, Gouden cirkel Sinek		<ul style="list-style-type: none"> • De student kan eigen passies en drijfveren vertalen naar ondernemerschap. • De student is in staat te ondernemen vanuit persoonlijke passies, drijfveren en motivatie. • De student kan op basis van het observeren van zijn omgeving een mogelijke visie ontwikkelen op ondernemerschap. • De student is in staat een verband te leggen tussen de professie en ondernemerschap • De student kan zijn eigen toekomstbeeld beschrijven en uitdragen. • De student kan een stappenplan maken waarin hij beschrijft hoe hij zijn toekomstbeeld wil realiseren. • De student kan zijn eigen ondernemerschapskwaliteiten benoemen. • De student kan zijn ontwikkelpunten benoemen. • De student is in staat te werken aan ontwikkelpunten ten aanzien van ondernemerschap competenties. • De student reflecteert op de ontwikkeling van zijn competenties.

Business idee ontwikkeling	brainstorm en screeningstechnieken, creatief, inzicht in (on)mogelijkheden Value proposition	BMC		<ul style="list-style-type: none"> • de student is in staat om vanuit zijn professe en zijn visie op ondernemerschap een business idee te ontwikkelen. • De student kan de eigen sterktes en zwaktes analyseren. • de student weet wat een trend is en kent het verschil tussen een trend en een rage. • de student kan factoren herkennen en analyseren die zorgen voor nieuwe kansen voor zijn business idee. • de student verkent en analyseert bestaande relevante business concepten • de student vertaalt trends in relevante kansen. • de student heeft kennis en inzicht wat een goed business concept is. • de student kan uitleggen wat een business model en het Business Model Canvas is. • de student kan een business model en Business Model Canvas toepassen
Innovatie & productontwikkeling	Innovatie, product- en marktontwikkeling, brainstorm en screeningstechnieken, haalbaarheidsanalyse	Levitt Product Life Cycle, Rogers Innovation adoption curve		<ul style="list-style-type: none"> • de student is in staat om methoden en technieken toe te passen voor het genereren van ideeën voor een

				<p>business concept.</p> <ul style="list-style-type: none"> • de student maakt een vertaling van het gekozen idee in een “getting the job done” en een bijbehorend product • De student is in staat om, een relevant idee voor een business concept te genereren. • De student maakt een vertaling van het gekozen idee in een business concept
Marketing (Markt en afnemerskennis)	<p>Marktkant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Customer segments • Channels • Customer relationships • Revenu Streams <p>Macro economie, trend, afnemergedrag, interne en externe analyse (o.a. bedrijfstakanalyse, afnemersanalyse, concurrentieanalyse) kengetallen,</p>	<p>BMC, SWOT Abell, Ansoff, Blue ocean, benchmarking</p> <p>DESTEP- factoren, strategische opties Kotler, Porter Confrontatie- matrix, Foetsje model</p>		<ul style="list-style-type: none"> • De student weet wat een marketingplan is en kan benoemen uit welke elementen het bestaat. • De student kan uitleggen waarom een marketingplan belangrijk is. • De student kan uitleggen hoe de marketingmix werkt. • De student kan een afnemersanalyse uitvoeren die inzicht biedt in klantwensen. • De student kan segmenten bepalen en kwalitatief (interviews, groepsdiscussies) en kwantitatief onderzoek (enquêtes) doen. • De student kan een bedrijfstakanalyse opstellen die inzicht biedt in kansen en bedreigingen in de bedrijfstak en in de aantrekkelijkheid van de markt waarin een organisatie opereert.

				<ul style="list-style-type: none"> • De student kan een analyse uitvoeren die inzicht biedt in de sterke en zwakke punten van de concurrenten en hun toekomstig gedrag. • De student kan een omzetprognose maken om te kijken wat de omzetspotentie is en in welke mate er voldoende inkomsten zijn om de continuïteit te waarborgen. • De student kan marketingdoelstellingen opstellen. • De student kan door te kiezen voor de juiste combinatie van de vier (of meer) P's / de marketinginstrumenten de effectiviteit en resultaten van een bedrijf verbeteren. • De student weet de voordelen van internetmarketing en sociale media om te zetten in kansen t.b.v. zijn bedrijf.
Strategisch management	Productiekant <ul style="list-style-type: none"> • Key partners • Key activities • Key resources • Cost structure 	BMC, SWOT, In- en outsourcing, inkoopstrategie , SCM Make or buy, Value Chain E-procurement, Kraljic? sourcing-		<ul style="list-style-type: none"> • De student kan een analyse uitvoeren die inzicht biedt in de proposities van de concurrenten en hun positie ten opzichte van de eigen propositie. • De student kan een distributieanalyse uitvoeren die inzicht biedt in de wijze waarop de distributie plaatsvindt.

		strategieën		<ul style="list-style-type: none"> • De student kan een SWOT-analyse uitvoeren om via sterkten en zwakten enerzijds en kansen en bedreigingen anderzijds de juiste marketingstrategie te bepalen. • De student kan aan de hand van diverse strategische modellen (Concurrentiestrategieën van Porter, Ansoff-model, BCG-analyse, Treacy & Wiersema) bepalen wat de wijze is waarop de ondernemer zijn doelstellingen wil bereiken. • De student kan uitleggen wanneer voor welke marketingstrategie gekozen wordt. • De student is in staat het business canvas te presenteren.
Businessmodel ontwikkeling	Uitwerking business model van eigen business idee met verdienmodel: <ul style="list-style-type: none"> • Value proposition • Marktkant • Productiekant 	BMC		<ul style="list-style-type: none"> • de student kent de 9 bouwstenen van het Business Model Canvas, hun onderlinge samenhang en de relevante gedetailleerde uitwerking van elke bouwsteen. • de student kan op basis van de bouwstenen van het Business Model Canvas een bestaand business model, business concept analyseren en komen met aanbevelingen voor aanpassingen. • de student kan op basis van de bouwstenen van het Business Model Canvas een geschikt business model

				<p>ontwerpen van zijn business concept.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student is in staat zijn business model en business plan te presenteren voor investeerders.
Financieel management	Financiële administratie, cost accounting, financiering, investeringsanalyse, exploitatiebegroting/budget, liquiditeitsplanning, cashflow.			<ul style="list-style-type: none"> • De student weet waar een jaarrekening van een MKB-bedrijf uit is opgebouwd. • De student kent de elementaire bedrijfseconomische principes. • De student kan uitleggen hoe zijn bedrijf er financieel voor staat. • De student kan het belang van relevante financiële kengetallen uitleggen, berekenen en interpreteren • De student kan een toelichting geven op het jaarverslag (verslag, balans, V&W-rekening) • De student kan uitleggen waarom en wanneer hij moet investeren in goederen en middelen. • De student kan uitleggen waarom de liquiditeit van een bedrijf nauwgezet in de gaten moet worden gehouden • De student kan een begroting opstellen en hiervoor budgetten aan bedrijfsprocessen toekennen. • De student kan analyseren wanneer hij nieuwe financiële middelen moet aantrekken.

				<ul style="list-style-type: none"> • De student is in staat om financiële analyses te maken aan de hand van de jaarrekening. • De student is in staat om zelf kosten te beheersen • De student kan zelf kostprijsberekeningen maken • De student kan zelf de balans en V&W-rekening opstellen • De student weet hoe hij de financieringsbehoefte van het bedrijf moet volgen en hoe hij knelpunten moet oplossen. • De student weet hoe een goede administratie voor een MKB-bedrijf wordt bijgehouden en benoemt de bijbehorende boekhoudkundige principes. • De student kent de wettelijke verplichtingen ten aanzien van het voeren van een administratie. • De student kan boekhoudkundige begrippen uitleggen. • De student kan uitleggen waarom een goed administratief systeem belangrijk is. • De student is in staat om zelf de debiteuren- en crediteuren en/of voorraadadministratie bij te houden.
Recht en juridisch zaken	Ondernemingsrecht (arbeidsrecht) contractenrecht, commercieel recht (AVW, merken, auteurs, octrooi,			<ul style="list-style-type: none"> • De student weet welke juridische aspecten van belang

	patentrecht) Fiscus			<p>zijn voor zijn eigen bedrijf.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student kan uitleggen waarom rekening gehouden moet worden met de wet- en regelgeving. • De student is in staat om de (wettelijke) regelingen van brancheverenigingen te herkennen en toe te passen op zijn bedrijf. • De student is in staat om de ARBO-wetgeving en andere richtlijnen te herkennen en toe te passen op zijn bedrijf. • De student is in staat om de (wettelijke) regelingen en heffingen voor de dagelijkse bedrijfsvoering te herkennen en toe te passen op zijn bedrijf. • De student is in staat om de juiste wettelijke regelingen (vestigingswet, handelsnaam en het merkenrecht) te herkennen en toe te passen op zijn eigen bedrijf. • De student is in staat om de noodzakelijke bedrijfsverzekeringen (uit de volgende categorieën als wettelijke aansprakelijkheid, bedrijfsschade, transportschade, uitval, ziektekosten) te herkennen en toe te passen op zijn bedrijf. • De student is in staat om de gemeentelijke regels, verordeningen, heffingen en belastingen
--	------------------------	--	--	---

				<p>(bestemmingsplan, onroerend zaakbelasting, precariorechten, gemeentelijke verordeningen) te herkennen en toe te passen op zijn bedrijf.</p> <ul style="list-style-type: none">• De student is staat om patenten, octrooien, auteursrecht en merkenrecht te herkennen en toe te passen op zijn bedrijf.
--	--	--	--	---

Subdoelen: <ul style="list-style-type: none"> • <i>De student is in staat om het business model uit te werken in een concreet business plan.</i> • <i>De student is in staat om het business plan uit te voeren en te onderhouden.</i> 				
Deskundigheidsgebied	Basistheorie	Modellen	Trends	Vaardigheden
Opstellen en implementeren business plan	Marketingplan plan, Financieel plan, Projectplan begroten, budgetteren, time management			<ul style="list-style-type: none"> • De student weet welke wegen hij moet bewandelen/acties hij moet nemen als hij een onderneming wil opstarten. • De student kan uitleggen wat een business plan is en kan benoemen uit welke elementen een business plan bestaat. • De student kan uitleggen waarom een maken van een business plan belangrijk is voor een ondernemer. • De student is in staat om de elementen die in een business plan behoren, uit te werken. • De student kan vanuit de marktkant van het Business Model Canvas een omzetprognose maken. • De student kan de markt- en productiekant van het business canvasmodel in een financieel plan verwerken. • De student is in staat om zijn bedrijf in een elevator pitch neer te zetten.
Realiseren businessplan	Verdienmodel, Bedrijfseconomische criteria,	strategische controle,		<ul style="list-style-type: none"> • De student weet welke strategische aspecten

	managementinformatie, informatievaardigheden, financieel management, statistiek, commerciële calculatie, kwaliteitsmanagement	productiviteitscontrole, winstgevendheid, controle van afzet-, omzet-, winst-, markt- en distributieaandelen, cashflow ontwikkeling, account- en merkontwikkeling, reactie concurrentie, kosten en opbrengsten calculaties, klanttevredenheid, breakeven analyse van acties, nacalculaties, effecten van acties,		<p>belangrijk zijn voor het bepalen van de toekomst van zijn bedrijf.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student kan marketingactiviteiten evalueren en kan beoordelen of de gestelde doelen worden bereikt of dat marketingactiviteiten anders moeten worden ingevuld. • De student kan uitleggen welke aspecten van invloed zijn op de strategie van zijn bedrijf en hoe hij hierop anticipeert.
Bijstellen van business plan	Strategische en operationele bijstelling	Actieplannen, beslis calculaties, voorspellen, contingentieplannen en kritische prestatie indicatoren, effectiviteit, efficiency, adaptiviteit, CRM, PDCA cyclus		<ul style="list-style-type: none"> • De student kan uitleggen of en op welke manier hij doet aan innovatie en creativiteit binnen de strategievorming van zijn bedrijf (denk aan: nieuwe producten/diensten maar ook om het betreden van nieuwe markten, nieuwe bedrijfsprocessen, vernieuwende samenwerking met andere bedrijven of toepassing van andere vernieuwende werkwijzen). • De student kan zelfstandig beoordelen of hij

				<p>internationaal zaken gaat doen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student kan zelfstandig beoordelen of samenwerkingsvormen als franchising en joint ventures een reële mogelijkheid is om de lange termijn strategie van mijn onderneming te waarborgen. • De student is in staat om een personeelsbeleidsplan op te stellen wat aan de basis ligt aan de lange termijnstrategie van zijn onderneming • De student is in staat om de ontwikkelingen in de markt bij te houden en hierop te anticiperen. • De student kan risico's signaleren, beoordelen en bespreken met relevante derden. • De student durft een controversieel standpunt in te nemen. • De student durft af te wijken van richtlijnen en standaardprocedures.
--	--	--	--	--

Subdoel:

- *De student is in staat om zich ondernemend te gedragen*

Deskundigheidsgebied	Basistheorie	Modellen	Trends	Vaardigheden
Sales en Relatiemanagement	Acquisitie, Accountmanagement, verkooptechnieken, verkoopprocessen, verkoopplan, CRM, Customer Satisfaction, Netwerken, onderhandelen Personal Branding	e-marketing, zoekmachine marketing, webmarketing, Sellogram, klantpiramides		<ul style="list-style-type: none">• De student kan een gefaseerd verkoopgesprek uitvoeren.• De student kan verkooptechnieken toepassen.• De student herkent koopsignalen van potentiële klanten.• De student kan zichzelf en zijn propositie verkopen.• De student kan inspelen op de emotie van de klant.• De student kent de rol(len) van de adviseur.• De student weet uit welke fases een adviesgesprek bestaat.• De student kan achterhalen waar de behoefte van de klant ligt, dit benoemen en daar een gericht advies op geven.• De student kan een effectief adviesgesprek voeren.• De student kent het belang van een proactieve houding bij ondernemerschap.• De student kent de kenmerken van een proactieve houding.

				<ul style="list-style-type: none"> • De student is in staat het belang van de klant bij de ontwikkeling van zijn eigen bedrijf centraal te stellen. • De student kent het belang van klantgerichtheid voor zijn onderneming. • De student kan zich in de klant verplaatsen. • De student kan de klantbehoeften aanvoelen, inschatten en in kaart brengen.
Marketing Communicatie en netwerken	Communicatieplanning, communicatieplan PR, communiceren in marketing context, gesprekstechnieken en onderhandelen.	Virtual communities		<ul style="list-style-type: none"> • De student kent de verschillende stijlen van onderhandelen. • De student kan uitleggen waarom welke onderhandelingsstrategie gekozen wordt in bepaalde situaties. • De student kan goed onderhandelingsgesprekken voeren. • De student weet welke manieren er zijn om een netwerk op te bouwen. • De student kan aangeven welke soorten netwerken er bestaan en wat het doel en nut daarvan is. • De student kan beargumenteren wat het belang is van

				<p>een goed netwerk voor ondernemers.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De student kan een effectief netwerkgesprek voeren. • De student is in staat om een netwerkplan te maken voor zijn project/bedrijf. • De student weet de essentiële verschillen te benoemen tussen netwerken en verkopen • De student is in staat netwerkvaardigheden toe te passen gericht op het leggen en onderhouden van contacten. .
organisatiecompetenties	Projectmatig werken, samenwerken in netwerken cocreatie, waardeketens, Problem solving units, DMU.	Lean organization Virtuele organisaties, open innovatie		<ul style="list-style-type: none"> • De student kent de kenmerken van effectief leiderschap. • De student kent de verschillende soorten leiderschapsstijlen. • De student weet welke leiderschapsstijl bij zijn persoonlijkheid en zijn organisatie past. • De student kan in passende situaties de juiste leiderschapsstijl toepassen. • De student kan mensen aansturen en motiveren. • De student kan delegeren. • De student kan zijn eigen agenda plannen en organiseren. • De student kan zijn eigen agenda naleven. •

				<ul style="list-style-type: none">• De student kan de bedrijfsprocessen in eigen onderneming organiseren.• De student kent de principes van timemanagement en kan deze toepassen..
--	--	--	--	---