

# Proces

Maart 2017

## Vorbereidingsfase

- Bij een kan de student ontdekken welke kennis binnen de vakgebieden (Business, Finance, Sales) nodig is om de studie succesvol te kunnen afronden.
  - Het kan de student ontdekken welke kennis bij Business, Finance, Sales en Sales nodig is om de studie succesvol te kunnen afronden.
  - Deze onderzoeken worden gebruikt om de kennis van de student te meten.
- Analyse**  
Er zijn op verschillende niveaus analyses van de B&A-factoren gemaakt (1) arbeidsmarkt, (2) analyse doorstroom HBO, (3) SWOT-analyse
- Analyse arbeidsmarkt Amersfoort:**  
• Het is een grote arbeidsmarkt in Amersfoort met voor veel opleidingen voldoende vacatures op de arbeidsmarkt.  
• Echter de arbeidsmarkt vraagt wel andere competenties van onze studenten dan de huidige opleidingen.  
• Ook het aantal zzp'ers neemt toe als gevolg van de gewenste flexibilisering van de arbeidsmarkt.

## Houtskoolschets

Leerjaar	Specialisatie en uitstroom	Specialisatie en uitstroom	Specialisatie en uitstroom	Specialisatie en uitstroom
Leerjaar 3	Financieel administratie	Logistiek supervisor	Junior Accountmanager	Marketing medewerker
Leerjaar 2	Oriëntatie & invulling op profiel 'backoffice zakelijke dienstverlening'		Oriëntatie & invulling op profiel frontoffice zakelijke dienstverlening	
Leerjaar 1	Breed oriëntatiejaar			

## Grof ontwerp

Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4
Commerciële economie en marketing 4 uur	Commerciële economie en marketing 4 uur	Commerciële economie en marketing 4 uur	Commerciële economie en marketing 4 uur
Bedrijfsadministratie 4 uur	Bedrijfsadministratie 4 uur	Bedrijfsadministratie 4 uur	Bedrijfsadministratie 4 uur
Logistieke processen 4 uur	Logistieke processen 4 uur	Logistieke processen 4 uur	Logistieke processen 4 uur
Zakelijke communicatie & digitale vaardigheden 4 uur	Zakelijke communicatie & digitale vaardigheden 4 uur	Zakelijke communicatie & digitale vaardigheden 4 uur	Zakelijke communicatie & digitale vaardigheden 4 uur

## Fijn ontwerp

Leerjaar 1	Leerjaar 2	Leerjaar 3
De kandidaat kent de volgende begrippen:	De kandidaat kan de volgende aspecten toepassen en analyseren	De kandidaat kan de volgende onderdelen adviseren of kritisch reflecteren
De kandidaat kent de volgende begrippen:	De kandidaat kan de volgende aspecten toepassen en analyseren	De kandidaat kan de volgende onderdelen adviseren of kritisch reflecteren
De kandidaat kent de volgende begrippen:	De kandidaat kan de volgende aspecten toepassen en analyseren	De kandidaat kan de volgende onderdelen adviseren of kritisch reflecteren

## Uitvoerfase

- Het is een soort van verslag, het vertelt wat er is gebeurd en welke resultaten er zijn.
- De opdrachten zijn afkomstig van de praktijk, het zijn echte problemen van bedrijven.
- Het is een soort van verslag, het vertelt wat er is gebeurd en welke resultaten er zijn.
- De opdrachten zijn afkomstig van de praktijk, het zijn echte problemen van bedrijven.
- Het is een soort van verslag, het vertelt wat er is gebeurd en welke resultaten er zijn.
- De opdrachten zijn afkomstig van de praktijk, het zijn echte problemen van bedrijven.

## Tussentijdse evaluatie & borging

Nu

# Product

## Business, Sales & Finance bij ROC Midden Nederland



BUSINESS & ADMINISTRATION COLLEGE		1e jaar
<b>Rapport</b>		
Bedrijfseconomie		8.0
Bedrijfsadministratie		7.4
Commerciële economie & marketing		6.6
Logistieke processen		7.8
Zakelijke communicatie & digitale vaardigheden		6.2