

Activiteitenplan leerdoel 3

Simone Offerman



Student: Simone Offerman
Studentnummer: 4930975
Groep: A

Periode: 3
Studiecoach: Marno Akkerman

Bewijsmateriaal: <http://simone-offerman.com>, leerjaar 1, periode 3
Leerdoel: Het weten hoe ik financieel inzicht kan krijgen in een onderneming en op welke manier je inzicht kunt krijgen in concurrenten.

Aan welk persoonlijk leerdoel ga ik werken? En welke vaardigheid van een Commercieel Econoom kan ik daaraan koppelen?

Ik wil mijn commercieel bewustzijn gaan ontwikkelen door te weten wie concurrenten zijn, maar ook door financieel inzicht te krijgen in ons product. Dit leerdoel kan ik koppelen aan de vaardigheid 'commercieel bewustzijn' van een Commercieel Econoom. Een belemmering die ik moet voorkomen bij deze leerdoel is te optimistisch te zijn.

Wat ga ik precies doen? Hoe ga ik dit uitvoeren en wanneer?

Tijdens periode 3 van leerjaar 1 ga ik mijn 'commercieel bewustzijn' verder ontwikkelen. Dit ga ik doen door gedurende het project 'Word mijn online klant' een Balanced Scorecard, financieel plan te maken en een concurrentieanalyse te maken.

- Project: Balanced Scorecard (week 7)
- Project: Concurrentieanalyse (week 8)
- Project: Financieel plan (week 10 en 11)

Met wie ga ik dat doen?

Een aantal onderdelen van het financieel plan voer ik zelf uit in overleg met mijn projectleden. Daarnaast wordt er ook gezamenlijk als groep gebrainstormd over het financieel plan.

Wat voor portfoliomateriaal – bewijslast – kan ik daarbij verzamelen?

Het volgende bewijsmateriaal verzamel ik tijdens het uitvoeren van mijn leerdoel:

- Project: Balanced Scorecard
- Project: Balans
- Project: Exploitatiebegroting
- Project: Liquiditeitsbegroting
- Project: Financiële kengetallen
- Project: Concurrentieanalyse

Reflectie

Om te reflecteren gebruik ik de STARR-methode. Deze methode staat voor Situatie, Taak, Actie, Resultaat en Reflectie. Ik heb voor de STARR-methode gekozen, omdat ik tijdens mijn vorige opleidingen deze methode al heb leren inzetten.

Situatie

Omdat periode 3 van leerjaar 1 van start is gegaan heb ik drie nieuwe skills gekozen, waarvan **commercieel bewustzijn** één van de drie nieuwe skills is. Het doel is dat ik mij ontwikkel op de skill **commercieel bewustzijn** en mijn SMART geformuleerde leerdoel aan het eind van periode 3 heb kunnen behalen.

Taak

In periode 3 is het mijn taak geweest om mij te ontwikkelen op de skill **commercieel bewustzijn**. Deze skill heb ik gekozen, omdat ik kansen zag mij hierin te ontwikkelen gedurende het project 'Word mijn online klant'. Mijn taak daarbij was het maken van een activiteitenplan waarin ik heb beschreven hoe ik mij in periode 3 ontwikkel op de skill **commercieel bewustzijn** en mijn leerdoel kan behalen.

Door het uitvoeren van de activiteiten, zoals vermeld in mijn activiteitenplan, is het mogelijk geweest om bewijslast te verzamelen. Daarnaast heb ik voor mijzelf in beeld gebracht of ik de opdrachten geheel zelfstandig uitvoer en/of met behulp van mijn projectleden.

Actie

Ik heb mijn skill **commercieel bewustzijn** gekoppeld aan het volgende leerdoel: Het weten hoe ik financieel inzicht kan krijgen in een onderneming en op welke manier je inzicht kunt krijgen in concurrenten.

Allereerst heb ik een activiteitenplanning gemaakt, zodat ik precies wist wat mijn plan was om mijn leerdoel te behalen en mij dus te ontwikkelen op de skill **commercieel bewustzijn**. Tijdens het project 'Word mijn online klant' heb ik samen met mijn projectleden een Balanced Scorecard gemaakt.

Met het maken van een financieel plan inclusief de bijhorende onderdelen balans, exploitatiebegroting, liquiditeitsbegroting en kengetallen heb ik financieel inzicht gekregen en laten zien voor onze studentenonderneming.

Daarnaast heb ik onderzocht hoe je een concurrentieanalyse kunt uitvoeren. Daarbij heb ik een aantal belangrijke concurrenten voor onze studentenonderneming geanalyseerd op de belangrijkste punten.

Op deze manieren is het mogelijk geweest om inzichtelijk weer te geven hoe ik mijn leerdoel kan behalen en mij daarbij te ontwikkelen op de skill **commercieel bewustzijn**.

Resultaat

Aan de hand van de ondernomen acties is het resultaat dat ik voor deze skill en leerdoel het volgende bewijsmateriaal heb kunnen verzamelen:

- Project: Balanced Scorecard
- Project: Balans
- Project: Exploitatiebegroting
- Project: Liquiditeitsbegroting
- Project: Financiële kengetallen
- Project: Concurrentieanalyse

Met het resultaat van het bewijsmateriaal kan ik op mijzelf reflecteren of ik mijn skill **commercieel bewustzijn** heb ontwikkeld en daarbij mijn leerdoel heb kunnen behalen.

Reflectie

Door gebruik te maken van het door mij gemaakte activiteitenplan aan het begin van periode 3 leerjaar 1 heb ik overzichtelijk mijn opdrachten/taken weer kunnen geven. Het maken van een activiteitenplan in periode 2 heb ik als prettig ervaren, hierdoor heb ik deze opnieuw toegepast in periode 3.

Tijdens het uitvoeren van de activiteiten heb ik goed overleg gehad met mijn projectleden. In overleg is er besproken om ruimte te geven voor positiviteit in het financieel plan. Ik heb in het financieel plan laten zien dat de wij de inleg in onze studentenonderneming terug kunnen verdienen. Door gebruik te maken van de financiële kengetallen wordt dit onderbouwd. Op deze manier ben ik bewust bezig geweest met het weten hoe ik financieel inzicht kan krijgen in onze studentenonderneming.

De belangrijkste sterktes en zwaktes van onze concurrenten heb ik weergegeven in de concurrentieanalyse. Daarbij heb ik gekeken naar de webshops, social media en de voorwaarden. Ik heb hiermee laten zien hoe je inzicht kunt krijgen in concurrenten. Naar mijn eigen inzicht en de feedback die wij gekregen hebben op het project is het mogelijk om bij een volgende concurrentieanalyse een confrontatiematrix te maken.

Door de uitgewerkte opdrachten/taken heb ik waardevolle bewijslasten kunnen verzamelen. Ik kan zeggen dat ik mij ontwikkeld heb op de skill **commercieel bewustzijn**. Daarnaast heb ik mijn leerdoel – *Het weten hoe ik financieel inzicht kan krijgen in een onderneming en op welke manier je inzicht kunt krijgen in concurrenten* – behaald.