

## Ondernemersvaardigheden (F710117)

**Cursusomvang** *(nominale waarden; effectieve waarden kunnen verschillen per opleiding)*

**Studiepunten 6.0** **Studietijd 180 u**

**Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2024-2025**

B (semester 2) Nederlands Gent werkcollege

**Lesgevers in academiejaar 2024-2025**

Verrue, Johan	EB23	Verantwoordelijk lesgever
Vanderhoudelingen, Véronique	EB25	Medelesgever
Vercruyssen, Davy	EB25	Medelesgever

**Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2024-2025**

	stptn	aanbodsessie
<a href="#">Bachelor of Science in de handelswetenschappen</a>	6	B

**Onderwijstalen**

Nederlands

**Trefwoorden**

Ondernemersvaardigheden, businessmodel, teamwerk.

**Situering**

De student leert een idee of concept aftoetsen in de markt/sector. Deze concrete feedback leidt tot een eerste ontwerp van businessmodel.

**Inhoud**

Het studententeam vertrekt vanuit een businessidee dat wordt afgetoetst aan de omgeving zoals bijv. distributeurs, potentiële klantengroepen en gebruikers, leveranciers, ontwerpers, producenten, reglementering, ... Op basis van de aangereikte methodiek en in overleg met de coach worden de kritische bouwstenen van het businessmodel in kaart gebracht en aan elkaar gelinkt.

**Eindcompetenties**

- Concrete feedback uit de markt/sector halen teneinde een idee of concept te kunnen bijsturen.
- Kwalitatieve desk research verrichten bij het in kaart brengen van de sector en het vinden van relevante contacten.
- Relevante contacten leggen en deze contacten bevragen voor kwalitatieve feedback.
- Inzicht in de essentiële bouwstenen van een businessmodel.
- Inzicht in de waarde die minimaal geboden moet worden aan specifieke klantensegmenten.
- Inzicht in de key activities die noodzakelijk zijn om waarde te creëren en welke participanten daarbij betrokken zijn.
- Inzicht in de kostenstructuur die de key activities impliceren.
- Inzicht in de verdienmodellen en in de feiten en hypothesen (zie ook de feedback uit de sector) die een realistische omzetprognose onderbouwen.
- Inzicht in de financieringsbehoefte inherent aan de keuzes in het businessmodel.
- Vaardigheden van presenteren en pitchen.
- Professionele schriftelijke vaardigheden ontwikkelen.
- Ontwikkelen van een actieve leerhouding waarbij in groep gewerkt wordt naar een beter business model.

**Creditcontractvoorwaarde**

De toegang tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is open: de student houdt zelf rekening met voorkennis uitgedrukt in begincompetenties

**Examencontractvoorwaarde**

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

**Didactische werkvormen**

Groepswerk, Werkcollege

**Toelichtingen bij de didactische werkvormen**

Met slechts enkele handvaten moeten de studententeams aan de slag. De teams kunnen ook inzichten uit andere opleidingsonderdelen hanteren. Er zijn regelmatig coachingsessies voorzien m.b.t. de ontwikkeling van het prototype en businessmodel. Er zijn geleide oefeningen i.v.m. communicatieve vaardigheden.

**Vakinhoudelijke studiebegeleiding**

Coaching per studententeam.

**Evaluatiemomenten**

niet-periodegebonden evaluatie

**Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie**

Peer en/of self assessment, Werkstuk

**Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie**

Examen in de tweede examenperiode is niet mogelijk

**Toelichtingen bij de evaluatievormen**

Het groepsresultaat is gebaseerd op de kwaliteit van de tussentijdse en finale rapportering, en de pitch. Er is een individuele score voor het leerpad communicatieve vaardigheden.

Peer assessment: studenten beoordelen elkaar op het functioneren in team. Op basis van deze peer assessment herberekent de docent het groepsresultaat per teamlid. Bij een factor onder 0,70 wordt de student bijkomend bevraagd door de titularis die de eindscore aldus kan aanpassen.

Er is geen tweede zittijd mogelijk.

**Studiemateriaal**

Geen