

Vragenlijst Competenties

(Commerciële vaardigheden)

STAGE-JR2

2024-2025

* Feedbackformulier
* Voltijd
* Stage Jaar 2

Naam student: Jelle Klomp

Studentnummer: 1764882

Stagebedrijf: Forté Benelux

Naam praktijkbegeleider: Ruben Vogel

Naam docentbegeleider: Martin de Boer

Datum van invullen: 28-11-2024

Fase in stage (omcirkel wat van toepassing is):

Éénmeting (week 8-9)

|  |  |
| --- | --- |
| **Verplichte commerciële vaardigheden:** | **Gekozen vaardigheden:**In te vullen ná de eerste keer van invullen (week 1 stage) |
| 1. Communicatie (incl digitale vaardigheden)
2. Commercieel bewustzijn
3. Verantwoordelijkheidsbesef
 | * Kritisch denken en probleem oplossend vermogen
* doorzettingsvermogen
* nieuwsgierigheid en lerend vermogen
 |

Inhoud

[Voorwoord: 3](#_Toc191141193)

[Instructie 4](#_Toc191141194)

[Commerciële vaardigheid 1: mondelinge en schriftelijke communicatie 5](#_Toc191141195)

[Commerciële vaardigheid 2: commercieel bewustzijn 7](#_Toc191141196)

[Commerciële vaardigheid 3: verantwoordelijkheidsbesef (sensitiviteit en integriteit) 9](#_Toc191141197)

[Commerciële vaardigheid 4: kritisch denken en probleemoplossend vermogen 11](#_Toc191141198)

[Commerciële vaardigheid 6: nieuwsgierigheid en lerend vermogen 12](#_Toc191141199)

[Commerciële vaardigheid 10: doorzettingsvermogen 13](#_Toc191141200)

# Voorwoord:

Tijdens de laatste meting, leek het Ruben en mijzelf handig om de 1 meting er bij te pakken, en aanpassingen te maken waar nodig.

Al deze aanpassingen / overige relevante informatie was in het rood genoteerd.

Net zoals bij de 0 meting en de 1 meting, zijn alle stukken informatie die extra zijn toegevoegd om meer uitleg te bieden, gemarkeerd in het geel.

Verder is het relevant om te bedenken dit document niet de aanpassingen bevat die tijdens de herkansing toegevoegd zijn aan de 1 meting.

Indien u deze aanpassingen graag zou willen zien, dan moet u dus in het document van de 1 meting zelf kijken.

Alle informatie die Ruben noemt in dit document ben ik (Jelle) het mee eens.

Alle informatie die ik (jelle) noem in dit document, is Ruben het mee eens.

# Instructie

Deze vragenlijst heeft als doel de ontwikkeling van de student met betrekking tot de 11 landelijke Commerciële Economie vaardigheden zichtbaar en bespreekbaar te maken.

Het is de bedoeling dat dit formulier meerdere malen tijdens de stage wordt ingevuld. Drie keer door de student zelf en twee keer door de praktijkbegeleider. De keren dat zowel student als begeleider het formulier invullen, worden de scores gezamenlijk besproken en haalt de student er inzichten uit ten aanzien van zijn/haar professionele groei.

Het formulier bevat 11 secties die elk een vaardigheid betreffen, in de volgende volgorde:

1. Communicatie (incl digitale vaardigheden)
2. Commercieel bewustzijn
3. Verantwoordelijkheidsbesef
4. Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen
5. Creativiteit
6. Nieuwsgierigheid
7. Samenwerken
8. Initiatief
9. Doorzettingsvermogen
10. Aanpassingsvermogen
11. Leiderschap
* **Nulmeting**: In de eerste week van de stage maakt de student een startdocument. Een onderdeel hiervan is deze ingevulde vaardighedenlijst. Hierin vult de student in hoe bekwaam hij/zij is op alle 11 commerciële vaardigheden. Het invullen van alle 11 competenties dient in deze fase als basis / onderbouwing voor het kiezen van de groeicompetenties die meer aandacht zullen krijgen tijdens de stage.

*Voor elke student zijn de bovenste 3 commerciële vaardigheden een verplicht onderdeel om groei op te laten zien tijdens de stage:*

1. Communicatie
2. Commercieel bewustzijn
3. Verantwoordelijkheidsbesef

*Daarnaast kiest elke student 3 vaardigheden uit de rest van de lijst om tijdens de stage professionele groei op te laten zien:*

1. Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen
2. Creativiteit
3. Nieuwsgierigheid
4. Samenwerken
5. Initiatief
6. Doorzettingsvermogen
7. Aanpassingsvermogen
8. Leiderschap

In het startdocument onderbouwt de student dus op welke 3 vaardigheden worden zal gekozen voor de competentiegroei, naast de 3 competenties die verplicht zijn gesteld. Dit gebeurt op basis van het invullen de nulmeting (in dit formulier, alle 11 competenties). In deze fase hoeft de praktijkbegeleider niets in te vullen.

* **Éénmeting**: In week 9 van de stage wordt dit document weer een keer ingevuld. Ditmaal door de student en de praktijkbegeleider. Alleen de pagina’s van de 3 verplichte en de 3 gekozen vaardigheden worden ingevuld. De overeenkomsten en verschillen in wat student en praktijkbegeleider invullen, worden besproken. Dit is voor de student input voor het bijsturen en/of bewijzen van professionele groei. Inzichten hieruit worden weergegeven op de portfoliowebsite (vrije vorm).
* **Tweemeting**: In week 16 van de stage wordt dit document voor de laatste keer ingevuld, door zowel de student als de praktijkbegeleider. Alleen de pagina’s van de 3 verplichte en de 3 gekozen vaardigheden worden ingevuld. De overeenkomsten en verschillen in wat student en praktijkbegeleider invullen, worden besproken. Dit is voor de student input voor het bijsturen en/of bewijzen van professionele groei. Inzichten hieruit worden weergegeven op de portfoliowebsite (vrije vorm). Daarnaast vult de praktijkbegeleider het formulier “Advies beoordeling door Praktijkbegeleider” in.

# Commerciële vaardigheid 1: mondelinge en schriftelijke communicatie

***Mondelinge communicatie****: Communiceert effectief met uiteenlopende personen, drukt zich helder uit en luistert actief. Inhoud en vorm van mondelinge communicatie is afgestemd op doel en publiek.*

**A1. Gedrag dat getuigt van een gebrek aan Gedrag dat getuigt van een goed communicatief vermogen communicatief vermogen**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Heeft moeite om tot de kern van de zaak te komen: te veel informatie, te veel bijzaken, onduidelijke boodschap
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Komt snel tot de kern van de zaak: kan hoofd- en bijzaken onderscheiden
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Is moeilijk verstaanbaar, praat te snel/te langzaam heeft een monotone verteltoon
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Is makkelijk verstaanbaar, hanteert een goed tempo, heeft een energieke, enthousiaste verteltoon
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Lijkt niet te luisteren: stelt geen relevante vragen, maakt geen oogcontact, is afwachtend
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Luistert: stelt relevante vragen, vat samen, maakt oogcontact, actieve luisterhouding
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Reageert niet adequaat op vragen/bezwaren, doet ze af als onjuist, begrijpt ze niet, vraagt niet door indien niet begrijpelijk
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Reageert adequaat op vragen/bezwaren: begrijpt wat een ander bedoelt, vraagt door indien niet begrijpelijk
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Controleert niet of de boodschap is overgekomen: stelt geen controle vragen
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Controleert of de boodschap is overgekomen: vat samen, stelt vragen
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Is afwachtend in een gesprek, valt regelmatig stil
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Neemt initiatieven in een gesprek door vragen te stellen, conclusies te trekken
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

***Schriftelijke presentatie****: Schrijft begrijpelijk en toegankelijk; inhoud en vorm zijn afgestemd op doel en publiek.*

*Deze vaardigheid kan alleen beoordeeld worden aan de hand van schriftelijke producten (waaronder teksten op de website)*

**A2. Elementen die blijk geven van een incorrecte Elementen die blijk geven van een schriftelijke presentatie correcte schriftelijke presentatie**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Inhoud en opbouw sluiten niet aan bij de informatiebehoefte van de opdrachtgever: het kost moeite om hoofdzaken te vinden, overbodige uitweidingen, op belangrijke vragen geeft de tekst geen antwoord
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Inhoud en opbouw sluiten aan bij de informatiebehoefte van de opdrachtgever: alle relevante informatie aanwezig, geen overbodige uitweidingen
 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Het kost moeite om de hoofdzaken te vinden, overbodige uitweidingen, veel beweringen vragen om een verduidelijking. Mails/documenten zijn niet logisch opgebouwd; oorzaken en gevolg staan door elkaar
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Zinnen en tekst zijn in één keer te lezen begrijpelijk; er zijn weinig vragen om verduidelijking (op lezer afgestemd jargon, strekking van beweringen is duidelijk, structuur / verbanden zijn expliciet aangegeven)
 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Vormgeving (lay-out, spelling/formulering) is niet verzorgd
 |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  | * Vormgeving (lay-out, spelling/formulering) is verzorgd
 |

**B. Totaaloordeel** over de vaardigheid C*ommunicatie*

 zwak matig  **boven gemiddeld** sterk

**Toelichting**:

Ruben:

Jelle communiceert prima, hij vraagt door wanneer hij iets niet snapt, echter wanneer hij iets denkt te snappen stelt die niet altijd controle vragen.

(Ik, Ruben, hoopte soms op bevestiging, dat hij altijd controle vragen zou stellen, maar we hebben afgesproken dat hij dit voortaan zal proberen en indien dit vergeten wordt, ik er een opmerking over maak).

Hierin maakt Jelle een positieve ontwikkeling door,

Daarnaast kan Jelle soms wat langdradig zijn in een persoonlijk gesprek.

(hij is soms erg enthousiast over een onderwerp / zijn resultaten en dan kan hij ergens diep in duiken).

Hierbij rekening houden met ‘waar ben ik verantwoordelijk en waar betrokken’ zodat het meer overzichtelijk wordt waar Jelle zich op moet focussen,

De informatie zelf is overigens wel relevant en sluit goed aan bij de opdrachten die ik hem gegeven had.

Verder is zijn communicatie goed.

Jelle:

Er zijn gelukkig geen punten meer waarvan Ruben en ik zeiden, dit moét echt nog aangepast worden / hier moet nog aan gewerkt worden.

Het is voortaan vooral belangrijk om te zorgen dat ik mijn progressie vast houd en hier mee bezig blijf.

Dit geldt eigenlijk voor nagenoeg alle onderwerpen uit dit document.

Als voorbeelden wil ik graag benoemen dat ik de rapporten die ik maak voor Ruben / de directie, tegenwoordig veel georganiseerder, netter en professioneler maak / oplever.

Daarnaast stel ik tegenwoordig controle vragen zodat Ruben door heeft of ik iets wel of niet begrepen heb en zodat hij met een verzekerder gevoel weg kan na mij instructies gegeven te hebben.

**C. Ontwikkeldoelen en -acties**

Ideeën / suggesties?

Jelle:

Het is belangrijk te onthouden dat ik van te voren bedenken wat ik wil zeggen en dat ik deze informatie als rode draad moet aanhouden.

Er is dus niet een nieuw ontwikkeldoel, het is alleen belangrijk dat ik hier bewust van blijf zodat ik dit voortaan goed blijf doen.

# Commerciële vaardigheid 2: commercieel bewustzijn

*Je bent je bewust van kansen in de markt en financiële aspecten van de organisatie en/of adviezen*

1. **Onbewust gedrag Bewust gedrag**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Ziet geen kansen voor de organisatie
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Ziet kansen voor de organisatie
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Adviezen zijn niet gebaseerd op behoeften en/of trends
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Jouw adviezen zijn gericht op behoeften van de doelgroep en trends
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [x]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Jouw adviezen voegen geen waarde toe
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Je stelt adviezen (nieuwe producten/diensten) voor die waarde toevoegen
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Je doet voorstellen zonder rekening te houden met financiële, organisatorische of maatschappelijke aspecten
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Je bent kostenbewust en hebt oog voor maatschappelijke impact van de organisatie
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**B. Totaaloordeel** over de Vaardigheid *commercieel bewustzijn*

 Zwak matig gemiddeld **sterk**

**Toelichting:**

Ruben:

Jelle werkt aan het zorgen dat zijn meningsvorming concreet omgezet kan worden naar toepasselijke adviezen.

(op het heden heeft hij vaak gezegd dat hij iets vindt i.p.v. te zeggen “mijn advies is.”

Hier heeft Jelle zich goed in ontwikkeld

Zijn onderzoek is goed, dus hij kan gewoon zeggen wat zijn advies is i.p.v. voorzichtig te zijn en te zeggen dat iets zijn mening is).

Jelle houdt rekening met de kosten (dus kostenbewust), maar heeft nog niet alle informatie om dit te kunnen toepassen. (dit komt omdat wij hem deze informatie niet geven).

Jelle ziet verder erg veel kansen voor de organisatie. Hij lijkt in een korte tijd erg goed in beeld te hebben hoe de onderneming er voor staat en wat zowel de kansen als de bedreigingen zijn.

Hij heeft hier al vaker rapport over gedaan en hij zal binnenkort een presentatie geven aan de directie om zijn adviezen te mogen delen. (deze adviezen hebben we al eerder besproken en zitten vol waardevolle informatie, daarom dat ik jelle gevraagd heb dit uit te werken en aan de directie te presenteren).

Hier heeft Jelle ondertussen een goed voorbereide en professionele presentatie verzorgd waar hij heeft laten te zien hetgeen bij presenteert ook te beheersen en tijdens de presentatie over de onderwerpen actief in gesprek te gaan.

Jelle:

Het commerciele bewustzijn kan lastig zijn met gebrek aan informatie (omdat de organisatie dit niet levert aan mij), maar, gezien de informatie die ik had / kon vinden ben ik erg trots op mijn resultaten.

Ik sluit me verder dus ook aan bij de opmerkingen van Ruben.

Ruben gaf aan dat er super waardevolle informatie stond in de rapporten die ik leverde en in de eindpresentatie die ik gaf. Ik kan hier uit dus concluderen dat ik op al de hierboven staande punten uitermate goed heb gescoord.

**C. Ontwikkeldoelen en -acties**

Ideeën / suggesties?

Ruben:

Zorgen dat hij beter zijn mening kan omvormen naar een advies. (om dit te verwezenlijken worden hier gesprekken over gehouden en wordt dit wekelijks getest).

Update: dit heeft Jelle inmiddels goed onder de knie, het is belangrijk om dit te blijven uitvoeren zoals hij dit deed bij de eindpresentatie.

# Commerciële vaardigheid 3: verantwoordelijkheidsbesef (sensitiviteit en integriteit)

*Sensitiviteit: houdt rekening met de belangen en gevoeligheden van anderen*

**A1. Gedrag dat weinig blijk geeft van sensitiviteit Gedrag dat getuigt van sensitiviteit**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Begrijpt gedrag van anderen vaak niet of voelt zich vaak niet begrepen
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Reageert op anderen met begrip voor hun positie of motieven, ook als hij/zij het er niet meer eens is
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Praat met weinig respect over anderen of de organisatie, klaagt achter hun rug om
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Praat met respect over klanten, collega’s de organisatie
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Heeft moeite om wat anderen zeggen goed weer te geven, oordeelt snel, verplaatst zich niet in anderen
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Vormt zich een betrouwbaar beeld van wat anderen bedoelen (te zeggen), bezit inlevingsvermogen
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Handelt en oordeelt alleen vanuit eigen normen en waarden; gaat moeizaam om met organisatienormen en –waarden die van de zijne/hare afwijken
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Houdt rekening met gangbare normen en waarden in de organisatie (cultuur), met name als deze niet stroken met die van hem/haarzelf
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Integriteit: is in staat om te handelen in overeenstemming met de aanvaarde sociale normen en morele waarden*

**A2 Gedrag dat getuigt van weinig integriteit Gedrag dat integriteit toont**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Schendt geheimhouding
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Houdt vertrouwelijke informatie voor zich
 |
|  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  |[x]   |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Spreekt met weinig respect voor anderen
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Spreekt met respect over collega’s en

klanten |
|  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Ontwijkt persoonlijke verantwoordelijkheid; geeft fouten niet toe
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Neemt verantwoordelijkheid voor eigen

handelen; is open over zijn/haar fouten |
|  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**B. Totaaloordeel** over de vaardigheid *Verantwoordelijkheidsbesef*

 Zwak matig gemiddeld **sterk**

**Toelichting:**

Ruben:

Zijn integriteit is uitermate goed.

Hij houdt zich aan de regels en is erg respectvol. Zijn morele kompas lijkt erg goed te zijn.

Echter, zijn sensitiviteit mag nog wat beter, wat ik hiermee bedoel is geen kritiek op zijn normen en waarden. Ik bedoel alleen dat hij een sterke mening heeft en handelt vanuit zijn eigen normen en waarden.

(Hij gaf aan dat hij niet bereid is om af te wijken van zijn eigen overtuigingen / normen en waarden, maar, dat hij wel altijd rekening houdt met de normen en waarden van anderen, dit heeft overigens ook geen problemen veroorzaakt tot op het heden toe).

Hier zie ik Jelle steeds vaker iets langer na te denken over zijn antwoord. De toon of voice maakt hoe de boodschap ontvangen wordt. Het is niet belangrijk hoe je iets zegt (zender) maar hoe hetgeen je zegt door de ander (ontvanger) gehoord en begrepen wordt.

Jelle:

Wanneer ik met Ruben sprak over het stukje normen en waarden, en in hoe verre ik hier uit handel, gaf Ruben aan gemerkt te hebben dat ik mijn eigen waarden niet benoem / hier niet vanuit handel of presenteer. Hij merkte soms wel dat ik dit actief moest inhouden, dus er is nog ruimte voor verbetering, maar dit is zeker goede progressie.

En, wat Ruben al benoemde, ik denk goed na over wat ik zeg, hoe ik iets zeg en wanneer ik iets wel of niet moet zeggen, dus hier heb ik ook progressie in mogen mee maken.

Verder zijn alle punten het zelfde gebleven (die de 0 en 1 meting).

**C. Ontwikkeldoelen en -acties**

Ideeën / suggesties?

Ruben:

Zijn eigen normen en waarden soms wat minder laten blijken. Het is goed om een mening te hebben, maar het is soms ook goed om deze verborgen te houden. Hij is hier van bewust en werkt hier aan. We hebben afgesproken dat ik hem hier op aanspreek en test op gepaste momenten. Jelle heeft hier zeker positief aan gewerkt.

Jelle:

Zoals Ruben aan gaf, ik heb flinke ontwikkelingen mee gemaakt gedurende de stage periode.

Er is niet een specifiek punt waar ik nog aan moet werken zo ver ik kan zien.

Het is met name belangrijk dat ik de ontwikkelpunten waar ik mee bezig ben niet vergeet en hier actief verder aan blijf werken in de toekomst.

# Commerciële vaardigheid 4: kritisch denken en probleemoplossend vermogen

*Situaties kunnen identificeren, analyseren en evalueren, ideeën en informatie inwinnen om reacties en oplossingen te formuleren.*

**A. Gedrag dat wijst op arbitraire oordeelvorming Gedrag dat getuigt van weloverwogen oordeelsvorming**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Komt met een oplossing zonder naar de oorzaken van een probleem gekeken te hebben
 |  |  |  |  |  |  |  |  | * Gaat op zoek naar oorzaken van problemen, komt niet te snel met een oplossing
 |
| [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Vergaart te weinig of niet relevante informatie
 |  |  |  |  |  |  |  |  | * Vergaart relevante informatie
 |
| [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Kan hoofd- en bijzaken niet goed scheiden, is te uitvoerig, blijft in details hangen
 |  |  |  |  |  |  |  |  | * Houdt hoofdlijnen in de gaten, kan de kern van een probleem benoemen
 |
| [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Scheidt feiten niet van meningen; hanteert meningen als feiten
 |  |  |  |  |  |  |  |  | * Scheidt feiten van meningen
 |
| [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Onderkent niet dat er verschillende aspecten aan een vraag/probleem kleven; beziet situatie niet vanuit meerdere invalshoeken; kokervisie
 |  |  |  |  |  |  |  |  | * Onderkent dat er verschillende aspecten aan een vraag/probleem kleven; beziet situatie vanuit diverse invalshoeken, legt relaties tussen problemen
 |
| [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**B. Totaaloordeel** over de vaardigheid *Kritisch denken en probleemoplossend vermogen*

 Zwak matig **boven gemiddeld** sterk

**Toelichting:**

Ruben:

Niks op aan te merken, behalve dat het soms handig kan zijn om minder in de details te gaan.

Vaak is het goed, maar het is niet altijd nodig.

(hierbij doel ik op wat ik eerder zei, jelle is vaak enthousiast en duikt vaak diep een onderwerp in tot dat hij alles uitlegt heeft, dit zorgt ervoor dat alles helder is, dat is erg fijn, maar soms kost het iets meer tijd dan absoluut noodzakelijk).

Hij doet verder wat hij moet doen, en extra.

(hij doet niet alleen wat ik vraag, maar hij werkt alles verder uit en neemt vaak het initiatief om extra stappen te zetten op extra informatie te vergaren waarvan hij denkt dat het relevant zal zijn).

Door zijn grondige onderzoek en de kritische houding naar zijn eigen werk, kan ik in ieder geval stellen dat hij kritisch is in zijn denken en doen. Tot nu toe heeft hij iedere keer waardevolle resultaten geleverd dus probleemoplossend is hij ook zeker.

Jelle:

Wat betreft deze vaardigheid is er eigenlijk nagenoeg niks veranderd. Behalve dat ik heb laten zien (tijdens de eind presentatie) dat ik in staat ben om concreet informatie te vertellen zonder te veel bijzaken te benoemen.

Ook heb ik duidelijk bewezen dat ik weldegelijk relevante informatie vergaar tijdens mijn eindpresentatie, dus vonden we dat dit een verbeterpuntje waardig was.

**C. Ontwikkeldoelen en -acties**

Ideeën / suggesties?

Ruben:

Beter hoofd van bijzaken onderscheiden.

(door van te voren goed in kaart te brengen wat er gezegd moet worden en vast houden aan dit stappenplan, dit is iets wat we al oefenen in de praktijk).

Update: dit gaat nu al goed. Houdt dit vast, dan komt het verder goed.

Jelle:

Ik sluit me aan bij wat Ruben zei, er is niet een specifiek nieuw verbeter punt, ik moet met name zorgen dat ik mijn training vast houd en hier actief mee bezig blijf gaan.

# Commerciële vaardigheid 6: nieuwsgierigheid en lerend vermogen

*Stelt vragen, is open en nieuwsgierig en is in staat en gemotiveerd om van ervaringen te leren; maakt zich actief kennis, vaardigheden en houdingen eigen, gemotiveerd om zich blijvend te ontwikkelen*

**A. Gedrag dat wijst op een weinig nieuwsgierige houding Gedrag dat getuigt van een nieuwsgierige houding**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Is overtuigd van eigen inzichten; houdt vast aan eigen opvattingen; zegt veel: “Ja, maar …….”
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Kan eigen opvattingen loslaten; denkt mee; stelt vragen
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Verkent geen nieuwe paden. Blijft strak bij de eigen opdrachten en taken
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Gaat op onderzoek uit binnen het bedrijf om kennis te maken buiten de eigen afdeling. Vraagt veel buiten de eigen opdrachten om
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Ziet kritiek als aanval op zijn/haar persoon; gaat in de verdediging of speelt de bal terug
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Behandelt kritiek als informatie over het effect van zijn/haar eigen acties: vraagt door naar feiten en verwachtingen
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Heeft moeite zich nieuwe kennis of werkwijzen snel eigen te maken
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Maakt zich snel nieuwe kennis of werkwijzen eigen
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**B. Totaaloordeel** over de vaardigheid *Nieuwsgierigheid en lerend vermogen*

 Zwak matig **gemiddeld** sterk

**Toelichting:**

Ruben:

Jelle is erg nieuwsgierig en lijkt snel te leren. (hier is verder geen kritiek op).

Probeer wat selectiever te zijn in wat je ziet en oppakt wat meer rust geeft en maakt dat hetgeen je hebt gepland of moet doen ook effectief afhandelt,

Indien ik een opdracht geef blijft hij niet altijd tussen de lijntjes, maar wanneer hij denkt dat er meer te halen valt door wat extra stappen te zetten, dan doet hij dit op eigen initiatief.

Ook hoef ik alles maar 1x uit te leggen en de boodschap leek iedere keer helder overgekomen te zijn.

Het is alleen soms moeilijk om zijn overtuigingen te veranderen, wij hebben hier wel eens samen over gesproken (dit was overigens erg interessant en leuk) maar hij heeft wel een sterke kijk op de wereld en daardoor ook duidelijke meningen.

Echter, hij gaat respectvol om met anderen en lijkt rechtvaardig te zijn en hij staat wel open om proberen iets te zien vanuit andermans perspectief.

Jelle:

Ruben doelt hier op het feit dat ik soms te veel wil doen.

Maar, ik kan natuurlijk niet alles doen, en al helemaal niet alles tegelijk.

Ik kan namelijk erg enthousiast zijn en wil veel verschillende dingen doen, en dit is vaak goed, maar er zijn grenzen.

Dus, om mij te helpen doelt hij er dus op dat ik beter moet kiezen welke dingen er op welk moment relevant zijn.

Als voorbeeld:

Ruben gaf mij aan casus. Toen ik hier aan werkte kwam ik tot nieuwe inzichten, en deze inzichten ging ik verder uit werken met Ruben zijn toestemming. Echter, daarna vond ik nog meer punten die onderzocht konden worden, waarvan hij zei dat ik die punten zeker moest noteren en dat daar ook aan gewerkt gaat worden. Maar, hij gaf ook aan dat ik niet alles tegelijk moet willen doen, omdat het belangrijk is om overzicht te houden van het grote plaatje.

1. **Ontwikkeldoelen en -acties**

Ideeën / suggesties?

Ruben:

Geen kritiek, tot nu lijken er geen gebreken in zijn persoonlijke overtuiging te zitten.

Update: selectiever zijn in welke taken je op pakt om de rust te bewaren.

Jelle:

Ik sluit me aan bij wat hierboven is gezegd. Ik ga dit uitvoeren door soms een stapje terug te nemen en alles te bekijken vanaf een zogenaamd ‘helikopter perspectief’.

# Commerciële vaardigheid 10: doorzettingsvermogen

*Je toont het vermogen om interesse en inspanning vast te houden en om te volharden om een taak of doel te volbrengen.*

1. **Toont geen of weinig doorzettingsvermogen Toont doorzettingsvermogen**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Je geeft tussentijds op en bereikt je doel niet
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Je werkt met discipline tot een resultaat is bereikt.
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Je verliest je belangstelling en enthousiasme als het tegenzit
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Je houdt vol en blijft belangstelling behouden om, ook onder minder voorspoedige omstandigheden, je doel te bereiken.
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * Je negeert de interactie met anderen en past je gedrag niet aan waardoor jij je doel niet bereikt
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | * Je reflecteert op je interactie met anderen en past je gedrag indien nodig aan om je doel te bereiken.
 |
|  | [ ]  |  | [ ]  |  | [x]  |  | [ ]  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**B. Totaaloordeel** over de vaardigheid *Doorzettingsvermogen*

 Zwak matig **boven** **gemiddeld** sterk

**Toelichting:**

Ruben:

Geen kritiek, ook gaf Jelle zelf aan dat hij reflecteert op situaties indien er bijvoorbeeld een aanvaring is. En dat hij indien nodig zijn gedrag aanpast.

Echter, hij gaf ook aan dat hij stand vast is en zijn gedrag niet aan past als hij vindt dat hij niet fout zit / als het onjuist zo zijn om zijn gedrag aan te passen, behalve als dit het behalen van een doel in de weg zit.

(zijn morele kompas weegt dus zwaar, maar het zit het halen van doelen niet in de weg).

Verder lijkt Jelle mij een doorzetter en zijn enthousiasme is nog altijd aanwezig.

Jelle:

Ik kijk terug op een prachtige periode waarin ik veel heb mogen leren en groeien.

Uiteindelijk heb ik zelfs al mijn doelen behaald.

Wat waren mijn doelen?

* De verbeterpunten uit de 0 en 1 meting verbeteren. (check).
* Groeien als persoon en als professional. (check).
* Ervaring op doen. (check).
* Mijn stage bedrijf blij maken door échte waarde te leveren. (check).
* Alles af ronden omtrent stage zoals dit moet (conform canvas) zodat dit met een (terechte) voldoende beoordeeld kan worden. (check).

Al mijn doelen zijn dus bereikt. Soms verloor ik een klein beetje enthousiasme, maar dit waren moment opnames van korte duur, waarna ik mij snel weer wist te herpakken, waardoor ik zonder belemmeringen mijn stage werkzaamheden kon verrichten en alle doelen bereikt zijn.

(Het is nu dus alleen nog maar een kwestie van een formele voldoende beoordeling krijgen van mijn docent en dan zit deze mooie en waardevolle periode achter de rug).

**C. Ontwikkeldoelen en -acties**

Ideeën / suggesties?

Ruben:

Geen kritiek.

Jelle:

Ik heb gelukkig ook geen kritiek wat betreft deze vaardigheid. Doorzetten is voor mij iets heel belangrijks, dus ik wilde ook echt bewijzen aan mezelf dat ik dit zou kunnen.

Ik ben ‘above and beyond’ gegaan deze periode om echt prachtig werk te leveren en alles zo goed mogelijk uit te voeren voor mijn stage bedrijf.

Ik had helaas nog een vervelende ziekte opgelopen op mijn evenwichtsorgaan, maar door discipline heb ik dit allemaal ingehaald en zijn alle doelen bereikt.