



Vragenlijst Competenties (Commerciële vaardigheden) STAGE-JR2 2024-2025

- Feedbackformulier
- Voltijd
- Stage Jaar 2

Naam student:

Studentnummer:

Stagebedrijf:

Naam praktijkbegeleider:

Naam docentbegeleider:

Datum van invullen:

Fase in stage (omcirkel wat van toepassing is):

Nulmeting (week 1) / Éénmeting (week 8-9) / Tweemeting (week 16)

Verplichte commerciële vaardigheden:	Gekozen vaardigheden:
	In te vullen ná de eerste keer van invullen (week 1 stage)
<ol style="list-style-type: none">1. Communicatie (incl digitale vaardigheden)2. Commercieel bewustzijn3. Verantwoordelijkheidsbesef	<ul style="list-style-type: none">• ...• ...• ...

Inhoudsopgave

Instructie	3
Commerciële vaardigheid 1: mondelinge en schriftelijke communicatie	4
Commerciële vaardigheid 2: commercieel bewustzijn	6
Commerciële vaardigheid 3: verantwoordelijkheidsbesef (sensitiviteit en integriteit)	7
Commerciële vaardigheid 4: kritisch denken en probleemoplossend vermogen	8
Commerciële vaardigheid 5: creativiteit	9
Commerciële vaardigheid 6: nieuwsgierigheid en lerend vermogen	10
Commerciële vaardigheid 7: samenwerken	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.
Commerciële vaardigheid 8: leiderschap	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.
Commerciële vaardigheid 9: initiatief	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.
Commerciële vaardigheid 10: doorzettingsvermogen	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.
Commerciële vaardigheid 11: aanpassingsvermogen	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.

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:

4. Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen
5. Creativiteit
6. Nieuwsgierigheid
7. Samenwerken
8. Initiatief
9. Doorzettingsvermogen
10. Aanpassingsvermogen
11. 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: *Communiqueert 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 communicatief vermogen					Gedrag dat getuigt van een goed communicatief vermogen
• Heeft moeite om tot de kern van de zaak te komen: te veel informatie, te veel bijzaken, onduidelijke boodschap	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	• Komt snel tot de kern van de zaak: kan hoofd- en bijzaken onderscheiden
• Is moeilijk verstaanbaar, praat te snel/te langzaam heeft een monotone verteltoon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	• Is makkelijk verstaanbaar, hanteert een goed tempo, heeft een energieke, enthousiaste verteltoon
• Lijkt niet te luisteren: stelt geen relevante vragen, maakt geen oogcontact, is afwachtend	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	• Luistert: stelt relevante vragen, vat samen, maakt oogcontact, actieve luisterhouding
• Reageert niet adequaat op vragen/bezwaren, doet ze af als onjuist, begrijpt ze niet, vraagt niet door indien niet begrijpelijk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	• Reageert adequaat op vragen/bezwaren: begrijpt wat een ander bedoelt, vraagt door indien niet begrijpelijk
• Controleert niet of de boodschap is overgekomen: stelt geen controle vragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	• Controleert of de boodschap is overgekomen: vat samen, stelt vragen
• Is afwachtend in een gesprek, valt regelmatig stil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	• Neemt initiatieven in een gesprek door vragen te stellen, conclusies te trekken

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 blijf geven van een incorrecte schriftelijke presentatie	Elementen die blijf geven van een correcte schriftelijke presentatie
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Inhoud en opbouw sluiten aan bij de informatiebehoefte van de opdrachtgever: alle relevante informatie aanwezig, geen overbodige uitweidingen
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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)
<ul style="list-style-type: none"> Vormgeving (lay-out, spelling/formulering) is niet verzorgd 	<ul style="list-style-type: none"> Vormgeving (lay-out, spelling/formulering) is verzorgd

B. Totaaloordeel over de vaardigheid *Communicatie*

zwak.....matiggemiddeld.....sterk

Toelichting:

Gedurende mijn stage heb ik vooruitgang geboekt in mijn communicatievaardigheden. Ik ben nu beter in staat om snel tot de kern van de zaak te komen, en mijn mondelinge en schriftelijke communicatie zijn duidelijker en doelgerichter. Ik heb ook mijn luistervaardigheden verbeterd door actiever deel te nemen aan gesprekken en door te vragen om verduidelijking wanneer dat nodig is.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Voortbouwen op mijn huidige vaardigheden door actief feedback te zoeken op mijn communicatiestijl. Oefenen met het geven van presentaties om mijn zelfvertrouwen en duidelijkheid in publieke toespraken te verbeteren.

Commerciële vaardigheid 2: commercieel bewustzijn

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

A. Onbewust gedrag		Bewust gedrag
• Ziet geen kansen voor de organisatie	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	• Ziet kansen voor de organisatie
• Speelt vragen niet snel genoeg door	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	• Neemt klantvragen serieus en speelt die snel door naar de juiste persoon
• Adviezen zijn niet gebaseerd op behoeften en/of trends	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	• Jouw adviezen zijn gericht op behoeften van de doelgroep en trends
• Jouw adviezen voegen geen waarde toe	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	• Je stelt adviezen (nieuwe producten/diensten) voor die waarde toevoegen
• Je doet voorstellen zonder rekening te houden met financiële, organisatorische of maatschappelijke aspecten	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	• Je bent kostenbewust en hebt oog voor maatschappelijke impact van de organisatie

B. Totaaloordeel over de Vaardigheid *commercieel bewustzijn*

Zwak matig gemiddeld sterk

Toelichting:

Mijn commercieel bewustzijn is verder ontwikkeld door actief te zoeken naar marktkansen en door mijn adviezen beter af te stemmen op de trends en behoeften van de klant. Ik ben ook proactiever geworden in het doorspelen van vragen.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Meer initiatief nemen in het uitvoeren van marktonderzoek en het analyseren van concurrenten om onze dienstverlening verder te optimaliseren. Regelmatig updates delen met mijn team over relevante marktontwikkelingen.

Commerciële vaardigheid 3: verantwoordelijkheidsbesef (sensitiviteit en integriteit)

Sensitiviteit: houdt rekening met de belangen en gevoeligheden van anderen

A1. Gedrag dat weinig blijkt geeft van sensitiviteit

Gedrag dat getuigt van sensitiviteit

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Begrijpt gedrag van anderen vaak niet of voelt zich vaak niet begrepen <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Reageert op anderen met begrip voor hun positie of motieven, ook als hij/zij het er niet meer eens is |
| <ul style="list-style-type: none"> Praat met weinig respect over anderen of de organisatie, klaagt achter hun rug om <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Praat met respect over klanten, collega's de organisatie |
| <ul style="list-style-type: none"> Heeft moeite om wat anderen zeggen goed weer te geven, oordeelt snel, verplaatst zich niet in anderen <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Vormt zich een betrouwbaar beeld van wat anderen bedoelen (te zeggen), bezit inlevingsvermogen |
| <ul style="list-style-type: none"> Handelt en oordeelt alleen vanuit eigen normen en waarden; gaat moeizaam om met organisatienormen en –waarden die van de zijne/hare afwijken <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Houdt rekening met gangbare normen en waarden in de organisatie (cultuur), met name als deze niet stroken met die van hem/haarzelf |

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

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Schendt geheimhouding <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Houdt vertrouwelijke informatie voor zich |
| <ul style="list-style-type: none"> Spreekt met weinig respect voor anderen <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Spreekt met respect over collega's en klanten |
| <ul style="list-style-type: none"> Ontwijkt persoonlijke verantwoordelijkheid; geeft fouten niet toe <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> Neemt verantwoordelijkheid voor eigen handelen; is open over zijn/haar fouten |

B. Totaaloordeel over de vaardigheid *Verantwoordelijkheidsbesef*

Zwak matig gemiddeld sterk

Toelichting:

Blijft hetzelfde. Heb altijd respect voor iedereen, dus ik hoef mezelf hierin niet verder te ontwikkelen.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

/

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

<ul style="list-style-type: none"> Komt met een oplossing zonder naar de oorzaken van een probleem gekeken te hebben 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Gaat op zoek naar oorzaken van problemen, komt niet te snel met een oplossing
<ul style="list-style-type: none"> Vergaart te weinig of niet relevante informatie 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Vergaart relevante informatie
<ul style="list-style-type: none"> Kan hoofd- en bijzaken niet goed scheiden, is te uitvoerig, blijft in details hangen 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Houdt hoofdlijnen in de gaten, kan de kern van een probleem benoemen
<ul style="list-style-type: none"> Scheidt feiten niet van meningen; hanteert meningen als feiten 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Scheidt feiten van meningen
<ul style="list-style-type: none"> Onderkent niet dat er verschillende aspecten aan een vraag/probleem kleven; beziet situatie niet vanuit meerdere invalshoeken; kokervisie 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Onderkent dat er verschillende aspecten aan een vraag/probleem kleven; beziet situatie vanuit diverse invalshoeken, legt relaties tussen problemen

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

Zwak matig gemiddeld sterk

Toelichting:

Het lukt beter om hoofd en randzaken uit elkaar te houden.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Verder oefenen met het maken van analyses.

Commerciële vaardigheid 5: creativiteit

Het vermogen om nieuwe, innovatieve manieren te bedenken om problemen aan te pakken of om te gaan met situaties

A. Gedrag dat wijst op een weinig creatieve houding

Gedrag dat getuigt van creativiteit

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Wacht vaak tot anderen vertellen wat hij/zij moet doen <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> • Doet voorstellen voor nieuwe taken of een andere aanpak |
| <ul style="list-style-type: none"> • Draagt geen nieuwe ideeën aan <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> • Komt met een nieuw idee/concept/plan |
| <ul style="list-style-type: none"> • Blijft strak binnen de gebaande paden <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | <ul style="list-style-type: none"> • Durft out of the box te denken |

B. Totaaloordeel over de vaardigheid *Creativiteit*

Zwakmatiggemiddeld.....sterk

Toelichting:

Ik ben actiever geworden in het voorstellen van creatieve oplossingen voor problemen en heb geleerd buiten de gebaande paden te denken.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Meer durven doen.

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

<ul style="list-style-type: none"> Is overtuigd van eigen inzichten; houdt vast aan eigen opvattingen; zegt veel: "Ja, maar" 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Kan eigen opvattingen loslaten; denkt mee; stelt vragen
<ul style="list-style-type: none"> Verkent geen nieuwe paden. Blijft strak bij de eigen opdrachten en taken 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Gaat op onderzoek uit binnen het bedrijf om kennis te maken buiten de eigen afdeling. Vraagt veel buiten de eigen opdrachten om
<ul style="list-style-type: none"> Ziet kritiek als aanval op zijn/haar persoon; gaat in de verdediging of speelt de bal terug 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Behandelt kritiek als informatie over het effect van zijn/haar eigen acties: vraagt door naar feiten en verwachtingen
<ul style="list-style-type: none"> Heeft moeite zich nieuwe kennis of werkwijzen snel eigen te maken 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Maakt zich snel nieuwe kennis of werkwijzen eigen

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

Zwak matig gemiddeld sterk

Toelichting:

Mijn nieuwsgierigheid heeft mij aangezet tot het actief zoeken naar nieuwe kennis en het uitbreiden van mijn vaardigheden over de grenzen van mijn directe verantwoordelijkheden heen.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Regelmatig deelnemen aan cursussen, sessies en seminars.