

**Good practice:**  
***Business Projects***  
***KMO Management***  
***Karel de Grote Hogeschool***

**Good practice: algemene gegevens**

<b>Departement/Faculteit/Studiegebied</b>	Handelwetenschappen & Bedrijfskunde
<b>Opleiding</b>	KMO Management
<b>Opleidingsonderdeel (OO)</b>	Business Projects
<b>Opleidingsfase/-jaar</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PBA <input type="checkbox"/> Ac.BA <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> MNM <input type="checkbox"/> PG  Fase/jaar: 2 <sup>de</sup> Bachelor
<b>Aantal studiepunten (OO)</b>	12
<b>Contactpersoon</b>	Carolien Verheyen

## INTEGRATIE IN HET CURRICULUM

### Monodisciplinair – interdisciplinair – instellingoverschrijdend?

Het opleidingsonderdeel Business Projects wordt **monodisciplinair** georganiseerd.

### Afzonderlijk vak – geïntegreerd in het curriculum – themaweek?

Business Projects is **geïntegreerd** in de opleiding KMO management. De studenten moeten in het eerste jaar geslaagd zijn voor het vak “Business Traject, business planning en ondernemerschap”, en voor het vak “bedrijfsbeheer KMO” om dit vak “Business projects” te kunnen opnemen. De student dient ook de vakken “Financieel management KMO2”, “Marketing management & Marketingcommunicatie” en “Toegepast Marktonderzoek KMO” en “Strategisch Management” op te nemen in zijn programma KMO2. Deze vier vakken zijn zogenaamd **satellietvakken voor dit vak**: de output van de satellietvakken vormt al een deel van het beroepsproduct voor het vak “Business Projects”.

### Keuzevak of verplicht vak?

Het gaat om een **verplicht** opleidingsonderdeel van **12 studiepunten**.

## TE ONTWIKKELEN ONDERNEMERSCOMPETENTIES

### Leerdoelen<sup>1</sup>

De student maakt in groep een **ondernemingsplan in opdracht van een gevestigd bedrijf** (of voor hun eigen onderneming als de student geselecteerd is voor aan het StartUp@Campus project), en dit in functie van een nieuwe business-unit, startup of ander bedrijfsproject. Binnen dit ondernemingsplan worden volgende leerdoelen voor ogen gehouden:

- De student kan vertrekkend van een marktsituatie opportuniteiten uitwerken die een toegevoegde waarde creëren voor de ondernemer.
- De student kan in detail motiveren waarom een voorgesteld ondernemingsplan (niet) haalbaar is.

<sup>1</sup> Leerresultaten in geval van een opleiding.

- De student maakt gebruik van een coherent marketing en financieel plan en vult het ondernemingsplan aan met andere relevante verworven (vak)inhouden om dit te motiveren.
- De student zoekt creatief naar oplossingen en formules om een evenwichtig plan op te bouwen en voor te leggen.
- De student kan creativiteitsbevorderende methodieken toepassen om tot innovatieve alternatieven te komen.
- De student formuleert nauwgezet en logisch de ingenomen stellingen en maakt gepast gebruik van vakterminologie.
- De student kan op overtuigende wijze schriftelijk en mondeling rapporteren.
- De student kan in team werken.
- De student kan actief methodieken inzetten voor een strategische teamontwikkeling.
- De student kan het project ordelijk, overzichtelijk en efficiënt opvolgen, gebruik makend van project management tools.
- De student gaat op een correcte en professionele manier met de bedrijfspartner om (stipt, betrouwbaar, discreet, integer).
- De student levert het bewijs dat hij/zij ondernemend is.
- De student werkt oplossings- en resultaatgericht.

## EntreCompetences: welke focus?

- Creativiteit
- Communiceren in het Nederlands
- Teamgericht werken
- Projectmatig werken
- Oplossingsgericht en resultaatgericht werken
- Ondernemerschap

## ONDERWIJS- EN WERKVORMEN GERICHT OP HET ONDERSTEUNEN VAN ONDERNEMERSCHAP

### Zelfgestuurd en/of samenwerkend leren

In de loop van periode 1 en 2 worden wekelijks **trainingen** voorzien in **projectmanagement, teamwerk en creativiteit**.

Tijdens periode 1 en 2 nemen de studenten deel aan een **verplichte training** business vaardigheden (SkillsLab Business Vaardigheden).

Tijdens periode 1 en 2 zijn er eveneens **introductieactiviteiten** met de coach mogelijk.

Tijdens periode 3 en 4 worden de studenten (per groep) **gecoacht door hun coach**, al dan niet in aanwezigheid van een vertegenwoordiger van het peterbedrijf. De coach volgt de planning en vorderingen op en stelt zich coachend op. De coach geeft tussentijds feedback, en evalueert de voortgang van het proces en eindproduct.

### Casussen of projecten: samenwerking met het werkveld?

De studenten werken in groep aan de uitwerking van een ondernemingsplan. Dit gebeurt **in opdracht van en in samenwerking met een KMO-peterbedrijf**.

### Andere didactische werkvormen

In de loop van periode 1 en 2 worden wekelijks trainingen voorzien in projectmanagement, teamwerk en creativiteit.

## EVALUATIE: VORMEN VAN FEEDBACK

De **observatie van het functioneren** tijdens het onderwijsleerproces gebeurt op basis van de opgegeven **indicatoren** doorheen periode 3 en 4.

De **beoordeling** van het uiteindelijke **ondernemingsplan** (= beroepsproduct) gebeurt op basis van **uitgeschreven parameters**. Zowel het schriftelijke rapport als de mondelinge voorstelling worden geëvalueerd op basis van deze uitgeschreven indicatoren.

Het ondernemingsplan bevat voor minimaal 2 jaren een omzetschatting, geprojecteerde balans en resultatenrekening.

Indien een student niet slaagt voor de competenties teamgericht werken én projectmatig werken, wordt de score van het opleidingsonderdeel business project herleid naar 0.

Er wordt gebruik gemaakt van een **evaluatiematrix met parameters en (gedrags)indicatoren**.

## UITDAGINGEN EN KANSEN

**Real-life projecten vinden** blijft een uitdaging. KMO's vragen vaak een kortere doorlooptijd.

Het blijft echter wel een unieke leerkans voor studenten die groeien in hun competenties in nauwe samenwerking met werkveld en docent-coach.

De **mogelijkheid** bieden aan studenten om (in groep) te kiezen voor de **uitwerking van een (eigen) ondernemingsplan binnen het StartUp@Campus project**. Dit is momenteel enkel mogelijk voor studenten die deelnemen aan het StartUp@Campus project en de toelating hebben om een ondernemingsplan te schrijven voor hun StartUp.