

**OPLEIDINGSDEEL  
ONDERWIJS- EN EXAMENREGELING  
2018-2019**

**Commerciële Economie VOOR DE VOLTIJDSE  
ASSOCIATE DEGREE-OPLEIDING**

## INHOUDSOPGAVE

1.	Welkom.....	3
2.	Doel en context van deze onderwijs- en examenregeling .....	3
3.	Waar leiden we voor op.....	3
3.1	Waar leiden we voor op .....	3
3.2	De competenties of leeruitkomsten van de opleiding .....	4
3.3	De relatie tussen de opleiding en het beroepenveld.....	5
4.	Hoe ziet het onderwijs er uit.....	5
4.1	Inrichting van de opleiding.....	5
4.2	Vorm van de opleiding .....	5
4.3	Doorstromen van Ad naar Bachelor.....	6
5.	De student en het onderwijs.....	6
5.1.	Studiebegeleiding .....	6
5.2.	Kwaliteit en studeerbaarheid.....	8
5.3.	Toetsing .....	9
5.4.	Bijzondere bepalingen .....	9
6.	Overzicht onderwijseenheden .....	10
7.	Accreditatie.....	10
8.	Tot slot .....	10
8.1.	Bezwaar en beroep .....	10
8.2.	Bijlagen bij onderwijs- en examenregeling .....	10
8.3.	Overgangsregeling .....	10
8.4.	Niet voorziene situaties .....	10
8.5.	Inwerkingtreding, openbaarmaking, looptijd en vaststelling.....	10
	Bijlage 1: Overzicht studiepunten en curriculum .....	12

## 1. WELKOM

Beste student,

Op onze hogeschool draait het om jouw persoonlijke ambities. We willen jou helpen het plezier in studeren, presteren en ondernemen te ontdekken. We brengen je de nieuwste kennis bij en helpen je bij het ontwikkelen van vaardigheden en een professionele houding en gedrag.

Ons studieklimaat is uitdagend, omdat we weten dat presteren leidt tot meer energie en resultaten. Daarbij leggen we de lat hoog. We vragen veel van jou, maar we hebben je dan ook iets te bieden: uitstekend praktijkgericht onderwijs en persoonlijke begeleiding. Hierbij ben je er zelf verantwoordelijk voor om 'eruit te halen wat erin zit'. Verrijk, verbreed en geef je eigen kleur aan je studie. Wij zijn ervoor verantwoordelijk jou daarbij optimaal te begeleiden en uit te dagen. Zo werken we samen aan jouw studiesucces.

Veel succes en plezier!

Rien Komen,  
Directeur Windesheim Flevoland

## 2. DOEL EN CONTEXT VAN DEZE ONDERWIJS- EN EXAMENREGELING

De *Onderwijs- en Examenregeling* bestaat uit een instellingsdeel en een opleidingsdeel. Het instellingsdeel bevat de hoofdregel, in het voorliggende opleidingsdeel heeft de opleiding deze hoofdregel verder uitgewerkt. Eventuele uitzonderingen op de hoofdregel kun je ook in dit opleidingsdeel lezen.

De opleiding heeft één *Onderwijs- en Examenregeling*. Deze is zo vormgegeven dat iedere doelgroep en student binnen de opleiding kan werken met het deel dat voor hem of haar relevant is.

De *Onderwijs- en examenregeling* bestaat uit een instellingsdeel en een opleidingsdeel, en mag gezien worden als een contract tussen de opleiding en de student met daarin de rechten en verplichtingen voor beide partijen. Windesheim kiest voor een *Onderwijs- en examenregeling* die een jaar geldig is. Ieder jaar wordt deze regeling herzien en opnieuw vastgesteld. Er is voor deze werkwijze gekozen om de actualiteit van het curriculum te borgen.

## 3. WAAR LEIDEN WE VOOR OP

### 3.1 WAAR LEIDEN WE VOOR OP

De opleiding Ad Commerciële Economie staat voor het opleiden mét en voor het Flevolandse bedrijfsleven van betrokken professionals, met hoge kwaliteit en toegerust op de veranderende samenleving, door de geformuleerde ambitie: 'in de basis de beste, onderscheidend vooruit'.

De opleiding Ad Commerciële Economie leidt op voor functies in (online) marketing en (online) verkoop.

### 3.2 DE COMPETENTIES OF LEERUITKOMSTEN VAN DE OPLEIDING

De competenties en leerdoelen zijn gebaseerd op de leerdoelen en competenties uit het document 'Het Landelijk beroeps- en competentieprofiel Commerciële Economie 2013-2016 en de Body of Knowledge and Skills (BoKS) uit 2008'. Het landelijk beroeps- en competentieprofiel is ontwikkeld door de werkgroep welke zich richt op het actueel houden van het competentieprofiel en bestaat uit deelnemers uit het Landelijk Commerce Overleg. Het competentieprofiel wordt zowel in de Bachelor als de Ad opleiding Commerciële Economie gebruikt, zij het met verschillende eindniveaus. Het landelijk Commerce Overleg is een overlegorgaan waarin op landelijk niveau afspraken worden gemaakt met betrekking tot competenties, leerdoelen en BoKS en waar alle Nederlandse Commerciële Economieopleidingen aan deelnemen. Bij het invulling geven aan de competenties en leerdoelen is nadrukkelijk rekening gehouden met de BBA standaard, de Dublin descriptor en de HBO descriptor.

#### COMPETENTIES EN LEERRESULTATEN

In onderstaande tabel is opgenomen op welk niveau de verschillende competenties aan het einde van de opleiding gerealiseerd moeten zijn.

Nr.	Competentie	Definitie	Ad CE: Sales & Account
1	Ondernemerschap	Initiëren, creëren en realiseren van producten en diensten, zelfstandig en ondernemend.	2
2	Marktonderzoek	Het opzetten, uitvoeren, interpreteren, toetsen en evalueren van marktonderzoek.	2
3	Bedrijfs- en omgevingsanalyse	Vaststellen voor een onderneming van enerzijds de sterktes en zwaktes op basis van een analyse van de interne bedrijfsprocessen en –cultuur, als onderdeel van de waardeketen, en anderzijds van de kansen en bedreigingen op de lokale, nationale en/of internationale markt op basis van relevante nationale en internationale trends.	2
4	Marketingstrategie en beleidsontwikkeling	Het ontwikkelen van marketingbeleid voor een (internationale) onderneming en het kunnen onderbouwen van gemaakte keuzes.	1
5	Marketingplanning en uitvoering	Het opstellen, uitvoeren en bijstellen van plannen vanuit het marketingbeleid.	1
6	Verkoop	Het ontwikkelen en onderhouden van zakelijke relaties ten behoeve van inkoop, verkoop en dienstverlening en het verkopen van producten en of diensten.	2
7	Communicatie	Communiceren in meer talen en rekening houdend met culturele verschillen, intern en extern, nationaal en internationaal.	X
8	Marketing-communicatie	Het vertalen van het marketingplan naar een on- en offline marketingcommunicatieplan.	1
9	Leiderschap en management	Leiding geven aan een project, bedrijfsproces, bedrijfs onderdeel of bedrijf.	2
10	Sociale en communicatieve competentie (interpersoonlijk)	De directe communicatie met de partijen in het commerciële werkveld.	X
11	Zelfsturende competentie <sup>6</sup> (intrapersoonlijk)	De communicatie die een persoon met zichzelf voert als professional in het commerciële werkveld.	X

### 3.3 DE RELATIE TUSSEN DE OPLEIDING EN HET BEROEPENVELD

Het werkveld speelt binnen de opleiding een belangrijke rol in de volgende hoedanigheden:

- De werkveldadviescommissie bestaat uit minimaal 2 leden en komt 2 keer per jaar bij elkaar.
- De werkveldadviescommissie adviseert met betrekking tot het curriculum.
- Samen met de commissie wordt de aansluiting op het beroepenveld gemonitord en aan de actuele ontwikkelingen getoetst. Vooral de beroepsproducten in de comakeropdrachten worden met de werkveldadviescommissie periodiek besproken. Aan de orde komt of de beroepsproducten voldoende aansluiten bij de dagelijkse beroepspraktijk.
- Het werkveld is opdrachtgever van de verschillende comakertrajecten en projecten.

## 4. HOE ZIET HET ONDERWIJS ER UIT

### 4.1 INRICHTING VAN DE OPLEIDING

De Ad Commerciële Economie kent een tweejarige opbouw en bestaat uit: een eerste jaar met de economische basisvakken op het gebied van BoKS en vaardigheden met betrekking tot Commerciële Economie, het derde semester staat in het teken van Sales en het vierde semester is de afstudeerfase waarin een verkoopplan wordt gemaakt en uitgevoerd.

De studielast van de opleiding Ad Commerciële Economie bedraagt in totaal 120 studiepunten (ECTS).

- De opleiding is ingericht in een eerste jaar van 60 studiepunten, semester 3 , thema Sales en 30 studiepunten en het afstuderen van 30 studiepunten.
- Het eerste jaar is zodanig ingericht dat de student inzicht krijgt in de inhoud van de opleiding met de mogelijkheid van selectie en verwijzing aan het einde van die fase.
- De studielast van het reguliere studieprogramma is 60 studiepunten per jaar.

Iedere student wordt in beginsel in staat gesteld om 60 studiepunten per studiejaar te behalen. Indien het niet mogelijk is voor de opleiding om 60 studiepunten aan te bieden gelet op het tijdstip van inschrijving dan wel de eerder geleverde studieprestaties van de student, worden er met de betrokken student afspraken gemaakt om tot een studeerbaar onderwijsprogramma te komen.

### **Bindend Studieadvies (BSA)**

Voor alle bepalingen m.b.t. het bindend studieadvies (BSA) wordt verwezen naar het Instellingsdeel OER 2018-2019.

### 4.2 VORM VAN DE OPLEIDING

De opleiding Ad Commerciële Economie wordt in studiejaar 2018-2019 alleen als voltijdsvariant aangeboden binnen Windesheim Flevoland.

### 4.3 DOORSTROMEN VAN AD NAAR BACHELOR

Wanneer een student met een diploma Ad Commerciële Economie de CE Bacheloropleiding wil volgen, dan kan hij of zij bij de examencommissie vrijstellingen aanvragen voor de CE Bachelor Propedeuse en het 2e-jaars thema Accountmanagement (incl. Comaker), ook wel Sales genoemd (zie OER bachelor voltijdse opleiding Commerciële Economie).

Binnen de voltijdse bacheloropleiding van Windesheim Flevoland Commerciële Economie vestigingsplaats Almere is er een minor van 30 (ECTS) studiepunten die afgerond moet worden tijdens de bacheloropleiding (zie ook OER Commerciële Economie 2018 -2019, Windesheim Flevoland).

Bij de doorstroom vanuit de Ad bestaat deze minor uit een specifieke doorstroomminor met ook 30 ECTS (3<sup>e</sup> semester van de voltijdse opleiding Commerciële Economie, locatie Windesheim Flevoland). Daarna zullen zij het reguliere CE Bachelor programma in jaar 3 met het thema Strategisch Management volgen.

Vervolgens continueren zij het programma van jaar 4 met het thema Online Marketing en sluiten zij af met de afstudeercomaker.

## 5. DE STUDENT EN HET ONDERWIJS

### 5.1. STUDIEBEGELEIDING

Binnen de Ad Commerciële Economie wordt het studiebegeleidingstraject verzorgd door studentbegeleiders (SB'ers) en spreken we van studentbegeleiding. De studentbegeleider is de eerste aanspreekpersoon voor de student. Het studentbegeleiderstraject is een systematisch en gericht begeleidingstraject voor studenten, zowel in groepsverband als individueel. De leerlijn Studentbegeleiding speelt een belangrijke rol in de professionele ontwikkeling van een student. De student ontwikkelt namelijk zijn persoonlijke kwaliteiten. Die kwaliteiten zijn nodig voor de studievoortgang, de loopbaanontwikkeling en de professionele houding als beroepsbeoefenaar. Leren reflecteren, het ontwikkelen van zelfsturend vermogen en het ontwikkelen van een (zelf)kritische en onderzoekende houding zijn daarin belangrijke doelstellingen. Het is de taak van de studentbegeleider om de student te begeleiden en te ondersteunen in zijn professionele ontwikkeling.

Dit kan het beste plaatsvinden in kleinschalige situaties waarin de student zichtbaar is. De begeleiding is erop gericht dat de student leert reflecteren op het eigen leerproces, zowel op de manier waarop de student met zijn studie omgaat, als ook op zijn persoonlijk functioneren, gerelateerd aan het ondernemerschap (loopbaancompetenties). Centrale vragen hierbij zijn: 'Wat wil ik bereikt hebben aan het einde van mijn studie?' en 'Hoe kom ik daar?'.

In het eerste jaar wordt de student intensief begeleid in het leren plannen, studievaardigheden en in de oriëntatie op wat hij/zij wil en kan. Wekelijks zijn er contactmomenten waarbij er aan verschillende vaardigheden wordt gewerkt; presenteren, schrijven, ICT-vaardigheden, etc. Maar ook de individuele leerlijn waarbij periodieke gesprekken tussen de student en de SB'er plaatsvindt. Zowel qua studievermogen als qua studie-interesse. De studentbegeleider heeft gedurende het eerste jaar regelmatig overleg met de student en de planning van de student

wordt nauwkeurig gevolgd en met de student besproken om uitval in de latere ja(a)r(en) tegen te gaan en er voor te zorgen dat de student snel weet of hij/zij op de juiste studierichting zit. En over de mogelijkheden van doorstromen na het afronden van de opleiding Ad Commerciële Economie.

Studentbegeleiders volgen verder de studievoortgang van studenten. Zij adviseren studenten met studievertraging over herkansen, doubleren van een semester of doen verzoeken naar de examencommissie. Indien noodzakelijk verwijzen zij studenten door naar decaan of (studenten)psycholoog. De studentbegeleider is het eerste aanspreekpunt voor de student.

### **Het Studiesuccescentrum**

Naast de activiteiten voor studentbegeleiding binnen de opleiding, is er voor alle studenten de mogelijkheid om bijzondere aanvullende ondersteuning te krijgen via het Studiesuccescentrum. Deze hulp kan dienen als extra ondersteuning bij het 'leren studeren', het overwinnen van blokkades, financiële vraagstukken, moeite met taal, hulp bij het schrijven van een scriptie etc. Voor het spreken van een onafhankelijke derde kun je hier ook terecht, o.a. bij de studentendecaan. Hieronder vind je een meer uitgebreide beschrijving van alle dienstverlening. Het Studiesuccescentrum is bereikbaar via het Serviceplein op de 6<sup>e</sup> etage. Voor vragen kun je ook mailen naar [studiesucces@windesheimflevoland.nl](mailto:studiesucces@windesheimflevoland.nl).

Het Studiesuccescentrum organiseert elke periode workshops waar de ontwikkeling van studievaardigheden centraal staat. Ook worden er taaltrainingen aangeboden op het gebied van spelling, grammatica en schrijfvaardigheid. Het actuele aanbod staat op de community van het studiesuccescentrum, zie [het StudieSuccesCentrum](#).

### **Studentendecaan**

De studentendecaan van Windesheim Flevoland behartigt de belangen van studenten. In onderstaand overzicht lees je met welke vragen je zoal bij de studentendecaan terecht kunt. De studentendecaan heeft geheimhoudingsplicht. Dat betekent dat hij zonder toestemming van de student nooit informatie doorgeeft aan derden. De rol van de studentendecaan is er een van een generalist, met overzicht over alle relevante aspecten die van invloed zijn op de studievoortgang van de student. Daarnaast is de studentendecaan een specialist wat betreft de onderlinge samenhang van deze aspecten en bij uitstek met betrekking tot relevante wet- en regelgeving (WHW, WSF, interne regelingen en dergelijke).

De studentendecaan begeleidt studenten met betrekking tot de volgende zaken:

Wet- en regelgeving:

- aanmelding, toelating en inschrijving, tussentijdse uitschrijving;
- aanvraag voorziening studiefinanciering (DUO) of financiële ondersteuning studenten (FOS);
- aanvragen bijzondere regelingen bij de examencommissie.

Studiebelemmerende omstandigheden:

- persoonlijke problemen, blessures, (chronische) ziekte, al of niet zichtbare handicaps en functiebeperkingen (van dyslexie tot psychische problemen);
- problemen in de sociale omgeving (familie, vrienden);
- niet-Nederlandse vooropleiding of andere moedertaal, allochtone afkomst;
- topsportbeoefening (NSF-status);
- dreigende studievertraging als gevolg van bovenstaande omstandigheden.

Financiële en materiële problemen:

- studiefinanciering, (bij)baantjes;
- financiële problemen, schulden;
- belasting, verzekering;

- huisvesting.

Conflicten, klachten, bezwaar of beroep:

- onenigheid over beslissingen van Windesheimmedewerkers of –organen;
- “ongewenst gedrag” door medestudenten, docenten of andere medewerkers.

Heb je vragen voor de studentendecaan mail naar [decaan@windesheimflevoland.nl](mailto:decaan@windesheimflevoland.nl).

### **Studentadviseur**

Bij het Studiesuccescentrum Windesheim Flevoland is een studentadviseur werkzaam. Studenten kunnen op eigen initiatief, op advies van de studentbegeleider of de studentendecaan, doorverwezen worden. Dat kan zijn voor begeleiding bij studieproblemen, vragen op het gebied van faalangst, stressmanagement, gevoelens van depressie, etc. De hulp via het studiesuccescentrum is gratis. Heb je vragen mail dan naar [studiesucces@windesheimflevoland.nl](mailto:studiesucces@windesheimflevoland.nl)

### **Taaladviseur**

Heb je moeite met het schrijven van teksten, of merk je dat jouw kennis over de Nederlandse taal achterblijft bij het vereiste niveau? Neem dan contact op met onze taaladviseur, via [studiesucces@windesheimflevoland.nl](mailto:studiesucces@windesheimflevoland.nl).

### **Studiekeuzecoach**

Voor studie- en beroepskeuzevragen zoals, twijfels over gekozen opleiding, overstap naar andere opleiding of instelling, vervolgopleiding of baan, kun je terecht bij de studiekeuzecoach via [studiesucces@windesheimflevoland.nl](mailto:studiesucces@windesheimflevoland.nl).

## **5.2. KWALITEIT EN STUDEERBAARHEID**

Het beleid met betrekking tot kwaliteit en studeerbaarheid kent binnen de opleiding een aantal belangrijke aandachtspunten. We lichten die punten hieronder toe.

### **Kwaliteit**

De ontwikkeling en bewaking van de onderwijsinhoud binnen de opleiding Ad Commerciële Economie wordt aangestuurd door een opleidingscoördinator, met als eindverantwoordelijke de groepsleider. De opleiding Ad Commerciële Economie evalueert het onderwijs regelmatig met studenten, docenten en vertegenwoordigers uit het werkveld. Hierbij worden zowel mondelinge als schriftelijke evaluaties afgenomen.

Twee keer per jaar organiseert de opleiding een evaluatiegesprek met studenten, of een open discussie over een bepaald thema. Soms vinden deze gesprekken/discussies niet per opleiding plaats, maar per groep. Verder komt minimaal 2 keer per jaar de werkveldadviescommissie (WAC) bijeen. Ook bij deze commissie staat evaluatie van het onderwijs op de agenda. Daarnaast worden iedere periode de onderwijseenheden geëvalueerd via digitale enquêtes.

Op basis van de evaluaties wordt per module jaarlijks een verbeterplan geschreven, waarin acties ter verbetering worden vastgelegd. Hierin geven we ook aan wat er concreet is uitgevoerd van de verbeteracties uit het voorafgaande verbeterplan. Op deze manier sluit de opleiding aan bij de Plan-Do-Check-Act cyclus.

### **Studeerbaarheid**

#### *Spreiding van de studielast*



De voltijdopleiding Ad Commerciële Economie omvat twee onderwijsjaren. Een jaar is onderverdeeld in vier onderwijsperiodes van tien weken en een vijfde periode in de zomer waarin herkansingen plaatsvinden.

Onderwijsperiodes één tot en met vier kennen de volgende indeling:

- Acht onderwijsweken (inclusief de Startweek in de onderwijsperiode 1, en in onderwijsperiode 3 de projectweek (jaar 1)).
- Eén week met presentaties en/of herkansingen van tentamens uit eerdere periodes en eventueel (responsie)colleges.
- Eén week met presentaties en schriftelijke tentamens.

Elke onderwijsperiode bestaat uit circa 15 ECTS aan studiebelasting. Een aantal modules, waaronder projecten wordt over twee periodes aangeboden, maar wordt afgetoetst in de laatste periode. In totaal zijn er 60 ECTS per studiejaar te behalen. Eén ECTS staat gelijk aan 28 uur studiebelasting. De totale studiebelasting van een week is 40 uur.

De lesdagen worden op drie doordeweekse dagen geroosterd, zodat de student voldoende in staat is om in zijn eigen bedrijf aan de praktijkopdrachten te werken.

Het aantal contacturen in de Ad opleiding tussen docent en student neemt gedurende de opleiding af. Het gemiddelde aantal contacturen is:

- Leerjaar 1: 15-20 uur per week;
- Leerjaar 2: 6-16 uur per week;

De dagen met contacturen zijn aanvullend aan de dagen die een student besteedt aan de Praktijkleerlijn met praktijkopdrachten en projecten.

- Lestijden starten op het halve uur en bestaan uit 50 minuten en tien minuten pauze. Lesuren staan geroosterd vanaf 8.30 tot 18.30 uur.
- Het is mogelijk lesuren te koppelen tot blokken of dagdelen.
- In sommige gevallen kan aanwezigheid verplicht zijn. Voor specifieke informatie verwijzen wij naar de studiehandleidingen van de opleiding Ad Commerciële Economie.

### **5.3. TOETSING**

Het Toetsbeleid van de groep Business staat beschreven in het Toetsbeleidsplan dat te vinden is op de opleidingscommunity.

### **5.4. BIJZONDERE BEPALINGEN**

Wanneer een student met een diploma Ad Commerciële Economie de CE Bacheloropleiding wil volgen, dan kan hij of zij bij de examencommissie vrijstellingen aanvragen voor de CE Bachelor Propedeuse en het 2e-jaars thema Accountmanagement (incl. Comaker), ook wel Sales genoemd (zie OER bachelor voltijdse opleiding Commerciële Economie) .

Binnen de voltijdse bacheloropleiding van Windesheim Flevoland Commerciële Economie vestigingsplaats Almere is er een doorstroomminor van 30 (ECTS) studiepunten die afgerond moet worden tijdens de bacheloropleiding (zie ook OER Commerciële Economie 2018 -2019, Windesheim Flevoland).

De doorstroomminor bestaat uit het thema Marketingmanagement van 30 ECTS ( 3<sup>e</sup> semester van de voltijdse opleiding Commerciële Economie, locatie Windesheim Flevoland).

## 6. OVERZICHT ONDERWIJSEENHEDEN

Een overzicht van de onderwijseenheden vind je in bijlage 1.

Een complete beschrijving van de onderwijseenheden vind je [hier](#).

## 7. ACCREDITATIE

Accreditatie Ad Commerciële Economie 31-07-2017/30-07-2020.

## 8. TOT SLOT

### 8.1. BEZWAAR EN BEROEP

Tegen besluiten op grond van deze regeling genomen staat beroep open bij het College van Beroep voor de Examens Windesheim. Het *reglement van het College van Beroep voor de Examens Windesheim* maakt deel uit van het *Instellingsdeel Studentenstatuut*.

### 8.2. BIJLAGEN BIJ ONDERWIJS- EN EXAMENREGELING

De bij deze regeling behorende uitwerkingen vormen tezamen met deze regeling de onderwijs- en examenregeling van de opleiding.

### 8.3. OVERGANGSREGELING

De bij deze regeling behorende overgangsregeling is [hier](#) te vinden, waarbij is aangegeven:

- a. op welke studenten (zo nodig per jaar van inschrijving) de regeling van toepassing is;
- b. voor welke minor en/of onderwijsheden de overgangsregeling van toepassing is;
- c. de jaren waarin het onderwijs uiterlijk nog wordt gegeven en de jaren waarin de tentamens uiterlijk nog kunnen worden afgelegd.

### 8.4. NIET VOORZIENE SITUATIES

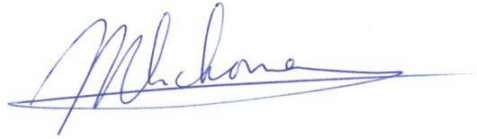
In de gevallen waarin deze onderwijs- en examenregeling niet voorziet, beslist de directeur van het domein.

### 8.5. INWERKINGTREDING, OPENBAARMAKING, LOOPTIJD EN VASTSTELLING

Dit *Opleidingsdeel Onderwijs- en examenregeling* behoort tot het *Opleidingsdeel studentenstatuut*. Deze regeling treedt in werking op 1 september 2018 en loopt tot 1 september 2019. Deze regeling is openbaar gemaakt op [www.windesheimflevoland.nl](http://www.windesheimflevoland.nl).

Het *Opleidingsdeel onderwijs- en examenregeling* van de Ad commerciële economie is namens het College van Bestuur door de domeindirecteur op dd. 31 augustus 2018 vastgesteld, na instemming – en voor zover de opleidingscommissie geen instemmingsrecht heeft advies – van

de opleidingscommissie dd. 11 juni 2018 en met instemming van de deelraad, gegeven op dd.  
30 augustus 2018.



Dr.ir. M.H.C. Komen  
Directeur van het domein Windesheim Flevoland  
31 augustus 2018

**BIJLAGE 1: OVERZICHT STUDIEPUNTEN EN CURRICULUM**

Opleiding: <b>Ad Commerciële Economie</b> - Code curriculum: <b>AER.CEAD.1819.SEP.VT-RE.</b>				
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J1	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P1.1.18, JAAR 1 PERIODE 1</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFADEM.INLM1.18</a>	2	individueel	AD Marketing 1
	<a href="#">WFADALG.ENG1.18</a>	2	individueel	AD Engels 1
	<a href="#">WFADBU.BA.18</a>	1	individueel	Bedrijfsadministratie
	<a href="#">WFADBU.ICTV.18</a>	2	individueel	ICT Vaardigheden
	<a href="#">WFADBU.SB1.18</a>	2	individueel	Studentbegeleiding 1
	<a href="#">WFCECAD.PRCEA.18</a>	5	individueel	Project: De Commercieel Econoom A
	<a href="#">WFADEM.NED1.18</a>	1	individueel	Nederlands 1
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J1	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P1.2.18, JAAR 1 PERIODE 2</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFCECAD.PRCEB.18</a>	5	individueel	Project: De Commercieel Econoom (b)
	<a href="#">WFADEM.SHV.18</a>	2	individueel	Ad Service en hospitality vaardigheden
	<a href="#">WFADEM.INR.18</a>	2	individueel	Inleiding Nederlands recht
	<a href="#">WFADBU.BE1.18</a>	1	individueel	Bedrijfseconomie 1
	<a href="#">WFADMA.SB2.18</a>	1	individueel	Studentbegeleiding 2
	<a href="#">WFADBU.IMAR2.18</a>	2	individueel	AD Marketing 2
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J1	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P1.3.18, JAAR 1 PERIODE 3</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFADBU.EBUS.18</a>	2	individueel	E-Business
	<a href="#">WFADEM.BE2.18</a>	1	individueel	Bedrijfseconomie 2
	<a href="#">WFADBU.OV.18</a>	2	individueel	Onderzoeksvaardigheden
	<a href="#">WFADEM.PETM.18</a>	2	individueel	Persoonlijke Effectiviteit en Timemanagement
	<a href="#">WFADBU.IMAR2.18</a>	2	individueel	AD MARKETING 2
	<a href="#">WFCECAD.PRAMA.18</a>	5	individueel	Project: De Accountmanager (a)
	<a href="#">WFADMA.SB3.18</a>	1	individueel	Studentbegeleiding 3
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J1	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P1.4.18, JAAR 1 PERIODE 4</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFCECAD.PRAMB.18</a>	5	individueel	Project: De Accountmanager (b)
	<a href="#">WFADBU.REM.18</a>	3	individueel	Retailmarketing
	<a href="#">WFONDAD.SOND.18</a>	2	individueel	Succesvol Ondernemen
	<a href="#">WFADALG.ENG2.18</a>	2	individueel	AD Engels 2
	<a href="#">WFADEM.MV.18</a>	2	individueel	Management Vaardigheden
	<a href="#">WFADMA.SB4.18</a>	1	individueel	Studentbegeleiding 4
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J2	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P2.1.18, JAAR 2 PERIODE 1</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFONDAD.ZD.18</a>	2	individueel	Zakelijke Dienstverlening
	<a href="#">WFADBU.PL1.18</a>	2	individueel	Persoonlijk Leiderschap 1: proactiviteit
	<a href="#">WFBU.MOKL.18</a>	2	individueel	Kwalitatief Onderzoek
	<a href="#">WFADALG.ENG1.18</a>	2	individueel	AD Engels 1
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J2	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P2.2.18, JAAR 2 PERIODE 2</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid

	<a href="#">WFADBU.PL2.18</a>	2	individueel	Persoonlijk leiderschap 2: doelen
	<a href="#">WFCE.AM.18</a>	4	individueel	Account management
	<a href="#">WFCE.SLV.18</a>	4	individueel	Salesvaardigheden
	<a href="#">WFCECAD.COAMAD.18</a>	10	individueel	Comaker Accountmanagement AD
	<a href="#">WFCECAD.VOCO.18</a>	2	individueel	Vormgeving & Copywriting
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J2	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P2.3.18, JAAR 2 PERIODE 3</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFADBU.PL3.18</a>	2	individueel	Persoonlijk Leiderschap 3: communicatie
	<a href="#">WFCECAD.AFA.18</a>	10	individueel	Afstuderen A Accountmanagement Plan
AER.CEAD.1 819.SEP.VT- RE..J2	Semestervariantplan: <b>MAD.WFCEAD.P2.4.18, JAAR 2 PERIODE 4</b>			
	Code	Ec	Type	Naam onderwijseenheid
	<a href="#">WFADBU.PL4.18</a>	2	individueel	Persoonlijk Leiderschap 4: toekomst
	<a href="#">WFCECAD.AFB.18</a>	16	individueel	Afstuderen B Realisatie Accountmanagement Plan