

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

**VOOR DE VOLTIJDSE
BACHELOROPLEIDING**

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..... | 3 |
| 3.3 | De relatie tussen de opleiding en het beroepenveld..... | 4 |
| 4 | Hoe ziet het onderwijs er uit | 5 |
| 4.1 | Inrichting van de opleiding | 5 |
| 4.2 | Vorm van de opleiding..... | 5 |
| 4.3 | De propedeutische fase van de bacheloropleiding..... | 5 |
| 4.4 | De hoofdfase van de bacheloropleiding | 6 |
| 5 | De student en het onderwijs | 6 |
| 5.1 | Studiebegeleiding | 6 |
| 5.2 | Kwaliteit en studeerbaarheid | 8 |
| 5.3 | Toetsing | 8 |
| 5.4 | Bijzondere bepalingen | 8 |
| 6 | Overzicht onderwijseenheden..... | 9 |
| 7 | Accreditatie | 9 |
| 8 | Tot slot..... | 9 |
| 8.1 | Bezwaar en beroep..... | 9 |
| 8.2 | Bijlagen bij onderwijs- en examenregeling..... | 9 |
| 8.3 | Overgangsregeling..... | 9 |
| 8.4 | Niet voorziene situaties | 9 |
| 8.5 | Inwerkingtreding, openbaarmaking, looptijd en vaststelling | 9 |
| | Bijlage 1 Overzicht van de onderwijseenheden, verdeeld over de major propedeuse en major hoofdfase..... | 10 |
| | Bijlage 2 Pilot gepersonaliseerd leren..... | 12 |
| | Keuzemodulen CE Windesheim Flevoland | 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 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 Commerciële Economie leidt op voor functies in (online) marketing, (online) verkoop en marktonderzoek.

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 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.

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

| Nr. | Competentie | Definitie | CE Bachelor |
|-----|--|--|-------------|
| 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. | 3 |
| 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. | 3 |
| 4 | Marketingstrategie en beleidsontwikkeling | Het ontwikkelen van marketingbeleid voor een (internationale) onderneming en het kunnen onderbouwen van gemaakte keuzes. | 3 |
| 5 | Marketingplanning en uitvoering | Het opstellen, uitvoeren en bijstellen van plannen vanuit het marketingbeleid. | 3 |
| 6 | Verkoop | Het ontwikkelen en onderhouden van zakelijke relaties ten behoeve van inkoop, verkoop en dienstverlening en het verkopen van producten en of diensten. | 3 |
| 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. | 2 |
| 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 ⁶ (intrapersoonlijk) | De communicatie die een persoon met zichzelf voert als professional in het commerciële werkveld. | X |

⁶ Voor de competenties 7, 10 en 11 is in het landelijk Beroeps- en Competentieprofiel 2013-2016 geen eindniveau gedefinieerd.

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 bachelor opleiding Commerciële Economie kent een vierjarige opbouw en bestaat uit: de propedeuse, de hoofdfase en de afstudeerfase. De hoofdfase bestaat uit 8 onderwijsblokken en de 2 blokken durende minor. De afstudeerfase duurt een half jaar.

De studielast van de bacheloropleiding Commerciële Economie bedraagt in totaal 240 studiepunten (ECTS). Hiervan zijn 210 studiepunten gewijd aan de major en 30 studiepunten aan de minor;

- De opleiding is ingericht in een propedeutische fase van 60 studiepunten en een postpropedeutische of hoofdfase van 180 studiepunten,
- Het propedeutisch examen omvat de onderwijseenheden van de eerste twee semesters van de major van de opleiding. De propedeutische fase 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 danwel de eerder geleverde studieprestaties van de student, worden er met de betrokken student afspraken gemaakt om tot een studeerbaar onderwijsprogramma te komen.

4.2 VORM VAN DE OPLEIDING

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

4.3 DE PROPEDEUTISCHE FASE VAN DE BACHELOROPLEIDING

Met ingang van 1 augustus 1993 is de Wet op het Hoger Onderwijs en Wetenschappelijk Onderzoek (WHW) in werking getreden. Belangrijke aspecten ervan zijn:

- De studielast van de propedeuse bedraagt 60 ECTS oftewel 1680 studiebelastinguren.
- De aard van de propedeuse is oriënterend, selecterend en verwijzend.
- Iedere student krijgt aan het eind van zijn eerste jaar een advies over de voortzetting van de studie. Aan dit advies kan een afwijzing worden verbonden, het 'bindend studieadvies' (BSA).

Formeel is het eerste jaar een propedeutisch jaar. Het wordt officieel afgesloten met een examen. Dit examen is een verzameling van alle summatieve toetsen uit het eerste jaar van de opleiding.

De propedeuse heeft een drietal functies:

1. Oriëntatie

Een goede oriëntatie op het beroep van Commerciële professional en de studie door middel van het onderwijsprogramma van het eerste jaar, maakt verwijzing en selectie mogelijk. In de huidige opzet wordt er naar gestreefd de student een zo goed mogelijk inzicht te geven in de opleidingseisen en het beroep. Zo kan de student een weloverwogen beslissing nemen, met betrekking tot de voortgang van de studie. De oriëntatie krijgt vorm door middel van het onderwijsprogramma, zoals dat in de loop van het leerjaar wordt aangeboden. Zo vindt door middel van twee praktijkopdrachten in twee verschillende settings een eerste confrontatie met de beroepspraktijk plaats.

2. Selectie

In artikel 7.10 van de WHW staat: 'Het instellingsbestuur van een bekostigde universiteit of hogeschool brengt iedere student aan het eind van diens eerste jaar van inschrijving voor de propedeutische fase van een voltijdse opleiding advies uit over de voortzetting van zijn studie binnen of buiten de opleiding'. Zoals weergegeven bij 'oriëntatie' zal de student door het onderwijsprogramma voortdurend uitgenodigd worden tot reflectie op de gekozen opleiding en het latere beroep. Dit zal met name een plaats binnen de leerlijn Studentbegeleiding krijgen. Vragen die hierbij aan de student zullen worden gesteld zijn: Is het niveau van de opleiding haalbaar en is het beroep van commercieel econoom datgene wat de student zich daarvan heeft voorgesteld? Zo zal er een proces van zelfselectie op gang komen. Daarnaast dient de opleiding haar verantwoordelijkheid te nemen en de studenten te toetsen aan de vastgestelde normen met betrekking tot kennis, vaardigheden en beroepshouding. Als uiterste consequentie kan aan het bedoelde advies een afwijzing worden verbonden; men spreekt van het 'bindend studieadvies' (BSA).

Bindend Studieadvies (BSA)

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

3. Verwijzing

Door individuele begeleiding en een eventuele verwijzing naar bijvoorbeeld de decaan, wordt getracht de student, indien nodig, te verwijzen naar andere opleidingen.

4.4 DE HOOFDFASE VAN DE BACHELOROPLEIDING

De bachelor opleiding Commerciële Economie kent naast de propedeuse een hoofdfase waarin in het tweede jaar een aantal onderwijsmodulen wordt aangeboden evenals Comakers. Deze sluiten aan bij het beroepsprofiel van de opleiding en ze geven de student een overzicht van het werkveld en expertise van een commercieel professional. Na deze fase volgt de student zijn Minor. De specialisatie in het vierde jaar concentreert zich rondom het thema online. In het laatste half jaar staat het afstuderen centraal.

Schematisch ziet de hoofdfase er als volgt uit:



De volgende minoren zijn sowieso akkoord:

| Minoren Windesheim Flevoland | | |
|--|------------------------|--------|
| Minor | Aangeboden in Semester | Vanuit |
| Minor Stage | 1 | CE |
| Minor Sales & Accountmanagement | 1 | CE |
| Minor Online Marketing en Communicatie | 1 | CE |
| Minor Ondernemen | 1 | SBRM |
| Minor Sociaal Ondernemerschap | 1 | BMER |
| Minor Management Consultancy | 1 | BMER |
| Minor Online Media & Storytelling | 1 & 2 | COM |
| Minor Marketingmanagement | 2 | CE |
| Minor Strategisch Management | 2 | CE |

Voor het volgen van een andere minor heeft de student de goedkeuring nodig van de Opleidingscoördinator en de Examencommissie.

Pilot gepersonaliseerd leren

Studenten van de opleidingen Commerciële Economie, Communicatie, Bedrijfskunde, SBRM, HRM, HBO-ICT en de Ad Software Development die hun propedeuse hebben behaald, kunnen deelnemen aan de pilot gepersonaliseerd leren. Zij krijgen de mogelijkheid om andere modules te volgen bij andere aan de pilot deelnemende opleidingen. Deze modules wisselt de student in voor modules uit het standaard aangeboden curriculum zoals opgenomen in hoofdstuk 6. In bijlage 2 staat aangegeven welke modules uit het standaard aangeboden curriculum ingewisseld mogen worden en welke modules zijn opengesteld. Niet iedere module die is opengesteld mag door iedere student worden gevolgd. Modules mogen geen overlap hebben met gevolgde of nog te volgen modules, een module kan niet ingewisseld worden voor een module met minder EC, en voor het volgen van bepaalde modules is specifieke voorkennis vereist. In bijlage 2 staat aangegeven waarvoor een module kan worden ingewisseld.

5 DE STUDENT EN HET ONDERWIJS

5.1 STUDIEBEGELEIDING

Binnen 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 beroep van Commerciële professional (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, studievastigheden en in de oriëntatie op wat hij/zij wil en kan. 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 jaren tegen te gaan en er voor te zorgen dat de student snel weet of hij/zij op de juiste studierichting zit.

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^e etage. Voor vragen kun je ook mailen naar 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.

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

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.

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.

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 Commerciële Economie wordt aangestuurd door een opleidingscoördinator, met als eindverantwoordelijke de groepsleider. De opleiding 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 Commerciële Economie omvat vier onderwijsjaren. Een jaar is onderverdeeld in vier onderwijsperioden van tien weken en een vijfde periode in de zomer waarin herkansingen plaatsvinden.

Onderwijsperioden 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 perioden en eventueel (responsie)colleges.
- Eén week met presentaties en schriftelijke tentamens.

Elke onderwijsperiode bestaat uit circa 15 ECTS aan studiebelasting. Een aantal modules, waaronder comakerships worden over twee periodes aangeboden, maar worden 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.

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

- Leerjaar 1: 12-20 uur per week;
- Leerjaar 2: 10-16 uur per week;
- Leerjaar 3: 10-16 uur per week;
- Leerjaar 4: 8-12 uur per week.

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

- 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 Commerciële Economie binnen de groep Business.

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

In het schooljaar 2018-2019 doen de eerstejaars studenten van de opleiding Bachelor CE een instaptoets voor de bepaling van het niveau voor algemene Engelse taalvaardigheid:

Met 'niet voldaan' moet de student Business English 1 volgen;

Met 'voldaan' krijgt de student een vrijstelling voor Business English 1 en het aanbod om in plaats van Business English 2 en 3 het Advanced Programme te doen.

Cambridge Advanced English 1 wordt voor de eerstejaars van 2018-2019 uitsluitend aangeboden in periode 4. Cambridge Advanced English 2 wordt voor de eerstejaars van 2018-2019 uitsluitend aangeboden in periode 1 van schooljaar 2019-2020.

Wanneer een student met een diploma Ad ondernemen de CE Bacheloropleiding wil volgen dan kan hij of zij bij de examencommissie vrijstellingen aanvragen voor de CE Bachelor Propedeuse en het 2^e-jaars thema Accountmanagement (incl. Comaker), ook wel Sales genoemd. Het 2^e-jaars thema Marketing kan gevolgd worden als minor.

Studenten SBRM Windesheim locatie Almere cohort 2016 2^e jaar SBRM kunnen overstappen naar de CE opleiding Windesheim locatie Almere. Zij stromen in begin jaar 3 van CE Bachelor opleiding. Zij krijgen vrijstelling van de jaren 1 t/m 2 van de CE opleiding onder voorwaarde van en op het moment dat zij alle studiepunten van de eerste 2 studiejaren van de SBRM opleiding hebben behaald.

Studenten SBRM Windesheim locatie Almere cohort 2015 3^e jaar SBRM kunnen overstappen naar de CE opleiding Windesheim locatie Almere. Zij stromen in begin jaar 4 van de CE Bachelor opleiding. Zij krijgen vrijstelling van de jaren 1 t/m 3 van de CE opleiding onder voorwaarde van en op het moment dat zij alle studiepunten van de eerste 3 studiejaren van de SBRM opleiding hebben behaald.

6 OVERZICHT ONDERWIJSEENHEDEN

Een overzicht van de onderwijseenheden, verdeeld over de major propedeuse en major hoofdfase vind je in bijlage 1.

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

7 ACCREDITATIE

Accreditatie Bachelor Commerciële Economie 31-07-2014 / einddatum 30-7-2020

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:

- op welke studenten (zo nodig per jaar van inschrijving) de regeling van toepassing is;
- voor welke minor en/of onderwijsheden de overgangsregeling van toepassing is;
- 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.

Het *Opleidingsdeel onderwijs- en examenregeling* van de bachelor 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 VAN DE ONDERWIJSEENHEDEN, VERDEELD OVER DE MAJOR PROPEDEUSE EN MAJOR HOOFDFASE

| Opleiding: Commerciële Economie - Code curriculum: AER.CE.1819.SEP.VT-RE. | | | | |
|---|---|----|-------------|--|
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J1 | Semestervariantplan: MP.WFCE.P1.1.18 JAAR 1, PERIODE 1 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFEM.IRE.18 | 3 | individueel | Inleiding Recht |
| | WFBU.MARK1.18 | 3 | individueel | Marketing 1 |
| | WFBU.IMO.18 | 3 | individueel | Inleiding Marktonderzoek |
| | WFBU.PSOA.18 | 2 | individueel | Project Samenwerken en Onderzoek (a) |
| | WFEM.STB1A.18 | 1 | individueel | Studentbegeleiding 1 (a) |
| | WFCE.IZS.18 | 2 | individueel | Inleiding Zakelijk Schrijven voor Commerciële Economie |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J1 | Semestervariantplan: MP.WFCE.P1.2.18 JAAR 1, PERIODE 2 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFBU.PSOB.18 | 4 | individueel | Project Samenwerken en Onderzoek (b) |
| | WFEM.STB1B.18 | 1 | individueel | Studentbegeleiding 1 (b) |
| | WFCE.IBE.18 | 3 | individueel | Inleiding Bedrijfseconomie |
| | WFEM.IBK.18 | 3 | individueel | Inleiding Bedrijfskunde |
| | WFBU.CONG.18 | 3 | individueel | Inleiding Consumentengedrag |
| | WFALG.EOMR.18 | 2 | individueel | Engels op Maat Regulier |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J1 | Semestervariantplan: MP.WFCE.P1.3.18 JAAR 1, PERIODE 3 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFBU.KO1.18 | 3 | individueel | Kwantitatief Onderzoek 1 |
| | WFBU.MARK2.18 | 3 | individueel | Marketing 2 |
| | WFCE.PBPA.18 | 4 | individueel | Project Beroepsproduct (a) |
| | WFEM.STB2A.18 | 1 | individueel | Studentbegeleiding 2 (a) |
| | WFCE.BA.18 | 3 | individueel | Bedrijfsadministratie |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J1 | Semestervariantplan: MP.WFCE.P1.4.18 JAAR 1, PERIODE 4 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFALG.BUE2.18 | 2 | individueel | Business English 2 |
| | WFEM.IBU.18 | 3 | individueel | International Business |
| | WFEM.STB2B.18 | 1 | individueel | Studentbegeleiding 2 (b) |
| | WFEM.AE.18 | 3 | individueel | Algemene Economie |
| | WFCE.RM.18 | 3 | individueel | Retailmarketing |
| | WFCE.PBPB.18 | 4 | individueel | Project Beroepsproduct (b) |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J2 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P2.1.18 JAAR 2, PERIODE 1 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFEM.BUE3.18 | 2 | individueel | Business English 3 |
| | WFBU.MOKL.18 | 2 | individueel | Kwalitatief Onderzoek |
| | WFCE.DMK.18 | 2 | individueel | Dienstenmarketing |
| | WFEM.PL1.18 | 1 | individueel | Persoonlijk Leiderschap 1 |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J2 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P2.2.18 JAAR 2, PERIODE 2 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFCE.AM.18 | 4 | individueel | Account management |
| | WFCE.SLV.18 | 4 | individueel | Salesvaardigheden |
| | WFCE.SEHOS.18 | 3 | individueel | Service & Hospitality |
| | WFCE.COAM.18 | 12 | individueel | Comaker Account Management |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J2 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P2.3.18 JAAR 2, PERIODE 3 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFBU.MKCOM.18 | 3 | individueel | Marketingcommunicatie |
| | WFEM.PL2.18 | 1 | individueel | Persoonlijk Leiderschap 2 |
| | WFBU.KO2.18 | 3 | individueel | Kwantitatief Onderzoek 2 |
| | WFBU.CRSCH.18 | 3 | individueel | Creatief Schrijven |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J2 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P2.4.18 JAAR 2, PERIODE 4 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFCE.DAL.18 | 2 | individueel | Digital analytics |
| | WFBU.OMARK1.18 | 3 | individueel | Online Marketing 1 |
| | WFCE.MACOC.18 | 3 | individueel | Marketing Concepten |
| | WFBU.COMKT.18 | 12 | individueel | Comaker Marketing Management |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J3 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P3.3.18 JAAR 3, PERIODE 3 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFEM.ETMVO.18 | 3 | individueel | Ethiek en MVO |
| | WFBU.SFM.18 | 2 | individueel | Strategisch Financieel Management |
| | WFBU.PJSTMA.18 | 6 | individueel | Project Strategisch Management (a) |
| | WFBU.ARAD.18 | 3 | individueel | Argumenteren en Adviseren |
| AER.CE.1819.SEP.VT-RE...J3 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P3.4.18 JAAR 3, PERIODE 4 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFEM.VMAN.18 | 3 | individueel | Verandermanagement |
| | WFEM.PL3.18 | 1 | individueel | Persoonlijk Leiderschap 3 |

| | | | | |
|--------------------------------|--|----|-------------|--|
| | WFBU.MNGTT.18 | 3 | individueel | Managementtheorieën |
| | WFBU.MVSK.18 | 3 | individueel | Sales Skills and Marketing Vocabulary |
| | WFBU.PJSTMB.18 | 6 | individueel | Project Strategisch Management (b) |
| AER.CE.1819.SEP. VT-RE...J4 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P4.1.18 JAAR 4, PERIODE 1 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFBU.SCC.18 | 3 | individueel | Strategische en Corporate Communicatie |
| | WFBU.ARTM.18 | 3 | individueel | State of the Art Marketing & Research |
| | WFBU.EXF.18 | 2 | individueel | Externe Focus |
| AER.CE.1819.SEP. VT-RE...J4 | Semestervariantplan: MH.WFCE.P4.2.18 JAAR 4, PERIODE 2 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFBU.OVAARA.18 | 3 | individueel | Online Vaardigheden en Analyses |
| | WFBU.OMARK2.18 | 3 | individueel | Online Marketing - 2 |
| | WFBU.COMOM.18 | 12 | individueel | Comaker Online Marketing & Communication |
| | WFBU.CPL.18 | 2 | individueel | Consumentenrecht en Ethiek |
| | WFBU.O&A.18 | 2 | individueel | Onderzoek en Afstuderen |
| AER.CE.1819.SEP. VT-RE...J4 | Semestervariantplan: MH.WFCE.S4.2.18 JAAR 4, SEMESTER 2 | | | |
| | Code | Ec | Type | Naam onderwijseenheid |
| | WFBU.AFCOM.18 | 30 | individueel | Afstudeercomaker |

Keuzemodulen CE Windesheim Flevoland

HHD/Groepsleider: Tony van Meenen

Opleidingscoördinator CE: Bart Nauta

Overzicht van de modules die niet behoren tot de verplichte major.

Het curriculum voorziet in een vrije modulekeuze van 10 EC:

| Jaar/Periode | Module | EC | Voorwaarde vervangende module | Welke modulen van welke opleidingen mogen ter vervanging van deze module gevolgd worden? |
|--------------|---------------------|----|-------------------------------|--|
| Jaar 2/p1 | Dienstenmarketing | 2 | Geen | Geen voorwaarden, vrije keuze |
| Jaar 2/p3 | Creatief schrijven | 3 | Geen | Geen voorwaarden, vrije keuze |
| Jaar 3/p4 | Managementtheorieën | 3 | Geen | Geen voorwaarden, vrije keuze |
| Jaar 4/p1 | Externe focus | 2 | Geen | Geen voorwaarden, vrije keuze |

Niet- CE studenten kunnen deelnemen aan de volgende modules:

| Jaar/Periode | Module | EC | Voorwaarde vervangende module | Niveau 1, 2 of 3 (basis-gevorderd-bachelor) |
|--------------|--|----|-------------------------------|---|
| 1/jaar 2 | Account Management basis | 2 | Geen | 2 |
| 1/jaar 2 | Dienstenmarketing | 2 | Geen | 2 |
| 1/jaar 4 | Strategische en corporate Communicatie | 3 | Niet voor COM | 3 |
| 1/jaar 4 | Externe focus | 2 | Niet voor COM | 2 |
| 1/jaar 4 | Online vaardigheden | 0 | Niet voor COM | 3 |
| 1/jaar 2 | Salesvaardigheden | 0 | Geen | 2 |
| 2/jaar 4 | Consumentenrecht en ethiek | 2 | Niet voor COM | 2 |
| 2/jaar 4 | Online vaardigheden | 3 | Niet voor COM | 3 |
| 2/jaar 2 | Salesvaardigheden | 4 | Geen | 2 |
| 2/jaar 2 | Creatief Schrijven | 3 | Niet voor COM | 2 |
| 3/jaar 3 | Argumenteren en adviseren | 3 | Geen | 2 |