

Small and Medium Enterprise Management (SME)

Het **Bachelor of Business Administration (BBA)** programma duurt vier jaar en bestaat uit twee niveaus:

• Niveau 1: Professionaliseringsbekwaam (basisprogramma en hoofdrichting)

In het basisprogramma worden verschillende businessdisciplines behandeld, waarbij de businesscyclus als rode draad dient. De eerste drie semesters richten zich op drie thema's: business environment and planning, business planning and operations en business consolidation. Aanvankelijk worden deze fasen afzonderlijk behandeld, maar gaandeweg worden ze geïntegreerd in projecten, opdrachten en casussen. De nadruk ligt op theoretische basiskennis, beroepscompetenties en het ontwikkelen van een integratieve visie en generieke vaardigheden.

Curriculum semester 1 t/m 3*

| Semester 1 Business Environment & Planning | Semester 2 Business Planning & Operations | Semester 3 Business Consolidation |
|---|---|---|
| Economie & Bedrijfsomgeving 1: Basis | Recht 1: Recht en Samenleving | Recht 3 : Inleiding Ondernemingsrecht |
| Basis Onderzoeksvaardigheden | Business Skills 1: Communicatieve vaardigheden | Finance 3: Wet op de jaarrekening |
| Accounting 1: Basis | Kwantitatieve methoden 2 | Human Resource Management 2: Arbeidsmarkt |
| Marketing Management 1: Inleiding | Finance 1: Kosten & Budgetteren | Management & Organisatie 5: |
| Management & Organisatie 1: Inleiding | Management & Organisatie 3: Proces Management | Kwaliteitsmanagemnet |
| Projectmanagement | Business Project 2 | International Business |
| Economie & Bedrijfsomgeving 2: Verdieping | Recht 2 : Inleiding Verbintenissenrecht | Business project 4 |
| Kwantitatieve methoden 1 | Business Skills 2: Critical & Creative Thinking | Corporate Social Responsibility |
| Accounting 2: Verdieping | Finance 2: Financien & Investeren | Finance 4: IFRS |
| Marketing Management 2: Operationele | Human Resource Management 1: Inleiding | Human Resource Management 3: |
| Marketing | Management & Organisatie 4: Logistiek | Organisatieverandering |
| Management & Organisatie 2: Strategie | Management | Management & Organisatie 6: Strategisch |
| Business Project 1 | Business project 3 | Management & Marketing |
| | | Recht 4: Inleiding Belastingrecht |
| | | Business project 5 |

*wijzigingen voorbehouden

Management

De hoofdrichting **Management** volgt na het basisprogramma van het BBA-programma.

Binnen deze hoofdrichting vindt verdere specialisatie plaats door middel van verdiepende en integrerende opdrachten, gericht op de voorbereiding op de stage en de afstudeerfase.

In **niveau 2 (jaar 3 en 4)** krijgt het programma een meer praktijkgericht karakter. In het derde jaar loopt de student stage, met als doel het opdoen van relevante werkervaring en het toepassen en toetsen van opgedane kennis en beroepsvaardigheden in de praktijk. De stage ondersteunt tevens de verdere oriëntatie op het beroepenveld en vormt de basis voor een weloverwogen keuze voor de afstudeerrichting.

Toelatingseisen hoofdrichting Management

Voor toelating tot de hoofdrichting Finance dienen de volgende modules succesvol te zijn afgerond:

- Marketing Management t 1: Inleiding
- Management & Organisatie 1: Inleiding
- Management & Organisatie 3: Procesmanagement

Voor elk van deze modules geldt dat minimaal een cijfer van 6,0 moet zijn behaald. Indien plaatsing op basis hiervan niet direct mogelijk is, geschiedt toewijzing op basis van het hoogste totaalresultaat op de genoemde modules.

Binnen de hoofdrichting Management kan de student kiezen uit de volgende afstudeerrichtingen:

- **Marketing Management**
- **Small & Medium Enterprise Management**
- **Business Management**
- **Human Resource Management**

Curriculum semester 4*

Semester 4 Management

| |
|---|
| Marketing Management 3: Marketing Communicatie |
| Operations Management |
| Human resource management 4: HRM & Employability |
| Small & Medium Enterprise Management 1: MKB |
| Kwalitatieve Methoden |
| Project: Beroepsoriëntatie 1 |
| Taaltoets 4F- HST3 |
| Consumer Management |
| Marketing Management 4: Dienstenmarketing |
| Human Resource management 5: Organisatie |
| Psychologie & Sociologie |
| Small & Medium Enterprise Management 2: Family Business |
| Professionele Ontwikkeling: Stage voorbereiding |
| Project: Beroepsoriëntatie 2 |

*wijzigingen voorbehouden

In deze verdiepende afstudeerrichting Small and Medium Enterprise Management leer je de rol van ondernemen van MKB in een veranderende wereld en de kracht van big data daarbij. Ondernemen in het MKB is om te beginnen een attitude. Een MKB-ondernemer is in de eerste plaats een pionier, die in onzekere situaties toch zijn idee of droom durft door te voeren. Een ondernemer heeft passie voor zijn eigen idee en product, heeft lef en ongelofelijk veel doorzettingsvermogen. Een ondernemer toont initiatief en is ook nieuwsgierig. Nieuwsgierig naar wat de concurrent doet, wat zijn klanten vinden, hoe hij in de pers komt etc., maar ook nieuwsgierig naar hoe hij het beste uit zichzelf kan halen. Naast de juiste attitude beschikt een MKB-ondernemer over verschillende vaardigheden, bijvoorbeeld om als verkoper het product aan de man te kunnen brengen. De beroepsbeoefenaar beschikt over uitstekende communicatie- en verkoopvaardigheden en is in staat om een netwerk op te bouwen en te onderhouden. Hij werkt marktgericht, is creatief en flexibel.

Een succesvol MKB-ondernemer moet ook een manager zijn, een manager die processen kan ontwerpen en bewaken en mensen kan coachen.

En tenslotte moet de ondernemer ook een consultant zijn die adviezen kan geven aan personeel en klanten. Dit betekent dat een ondernemer niet alleen goed moet kunnen luisteren, maar ook goed moet kunnen praten en presenteren.

Afgestudeerden zijn bekwaam om een eigen onderneming te starten en vanuit een ondernemings- of managementgericht oogpunt verschillende beleidsinstrumenten op een praktische wijze doeltreffend in te zetten. Voor afgestudeerden die het zelfstandig ondernemerschap (nog) niet zien zitten, bestaat in de beroepspraktijk de mogelijkheid tot het uitoefenen van een managementfunctie binnen een organisatie.

Voor **toelating** tot deze afstudeerrichting dienen de volgende modules succesvol te zijn afgerond:

- **Marketing management 3: Marketing Communicatie**
- **Small Medium Enterprise management 1: MKB**
- **Small Medium Enterprise Management 2: Family Business**
- **Recht 3: Inleiding Ondernemingsrecht**

Toekomstperspectief:

- **Zelfstandig Ondernemer:** is eigenaar van een bedrijf. Soms als éénmanszaak, maar vaak met personeel in loondienst. Hij is verantwoordelijk voor het reilen en zeilen binnen het bedrijf. De Ondernemer houdt zich voor een groot deel bezig met onder andere verkoop, personeelszaken, financiering, marketing, inkoop en administratie.
- **(Assistant) Bedrijfsleider:** de bedrijfsleider is een veelzijdige medewerker. Dat betekent dat hij verantwoordelijk is voor alle zaken die spelen rond de bedrijfsvoering (inkoop, marketing, personeel, producten of diensten). De bedrijfsleider heeft de benodigde kennis in huis en weet die correct toe te passen.
- **(Assistant) Manager:** een manager is doorgaans iemand die de verantwoordelijkheid of leiding heeft over een groep mensen, middelen, projecten, markten, producten of diensten. Managers hebben niet altijd een leidinggevende rol, maar kunnen bijvoorbeeld verantwoordelijk zijn voor een bedrijfsproces of bedrijfsactiviteit.
- **(Junior) Consultant:** een consultant is een persoon die "expert of professioneel advies" geeft. Een consultant kan op meerdere gebieden actief zijn. Belangrijk is dat een consultant professioneel advies geeft, hiermee aangevend dat hij expertise bezit die bij de ontvangende partij ontbreekt.

Curriculum semester 5 t/m 8*

| Semester 5 Stage | Semester 6 Globalization & Change | Semester 7 Data Driven Marketing | Semester 8 Afstuderen |
|---|---|---|---|
| Stagetraject (6 maanden) met een verdiepend onderzoek Afsluitende presentatie | Sales & Accountmanagement Performance /Competency Management Management Information Systems Financieel – economisch recht Management Game 1 Leiderschapsvaardigheden Online Marketing & Social Media HRM, Marketing & Communicatie Internationaal Strategisch Management HR, Trends & Development Logistics & supply chain management | Customer Relationship Management (CRM) Commerciële Calculaties Internationale Marketing Kwalitatief Marktonderzoek Project: Market Analysis 1 Professionele Ontwikkeling (Afstudeervoorbereiding) Reclamepsychologie & neuromarketing Marketing Performance Management Advanced Market Research Project Market Analysis 2 Thesis Workshop | Afstudeeronderzoek (6 maanden) Thesis verdediging |

*wijzigingen voorbehouden