



Platform voor  
commercieel succes

## BEOORDELINGSFORMULIER SMA-B/B1 ACCREDITATIE:

Naam organisatie: .....

Naam opleiding: .....

	Competentie	Omschrijving	
1	Visie en strategie	Afstand nemen van de dagelijkse praktijk; zich concentreren op hoofdlijnen en lange-termijnbeleid	
	Onderbouwing	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
2	Probleemanalyse	Signaleren van problemen; herkennen van belangrijke informatie; verbanden leggen tussen gegevens. Opsporen van mogelijke oorzaken van problemen; zoeken naar ter zake doende gegevens	
	Onderbouwing	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
3	Oordeelsvorming	Op basis van beschikbare informatie juiste en realistische conclusies trekken	
	Onderbouwing	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
4	Mondelinge communicatie	Ideeën en meningen aan anderen duidelijk maken, gebruikmakend van duidelijke taal, gebaren non-verbale communicatie en hulpmiddelen. Taal en terminologie aanpassen aan de anderen	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
5	Schriftelijke communicatie	Ideeën en meningen duidelijk maken in een rapport of document, dat de juiste opzet en structuur heeft, grammaticaal correct is en dat de juiste taal en terminologie voor de lezer bevat.	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
6	Luisteren	Tonen belangrijke informatie op te pikken uit mondelinge mededelingen. Doorvragen en ingaan op reacties	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
7	Creativiteit	Met oorspronkelijke oplossingen komen voor problemen die met de functie verband houden. Nieuwe werkwijzen bedenken ter vervanging van bestaande	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
8	Overtuigingskracht	Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
9	Onderhandelen	Het op verschillende beslisniveau 's effectief communiceren van eigen standpunten en argumenten en het ontdekken en benoemen van gemeenschappelijke doelen op een wijze die tot overeenstemming en acceptatie bij beide partijen leidt	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
10	Coachen	Richting en sturing geven aan een medewerker in het kader van diens taakvervulling; stijl van coachen aanpassen aan medewerker en situatie zodat betrokken medewerker zich optimaal kan ontwikkelen	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
11	Delegeren	Eigen taken, beslissingsbevoegdheden en verantwoordelijkheden op duidelijke wijze toedelen aan de juiste medewerkers; effectief gebruik maken van tijd en vaardigheden van de medewerkers	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
12	Ondernemerschap	Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt, zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen	
	Onderbouwing	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
13	Stressbestendigheid	Effectief blijven presteren onder tijdsdruk, bij tegenslag, teleurstelling of tegenspel	
	Onderbouwing	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
14	Klantgerichtheid	De mate waarin iemand de wensen en behoeften van klanten achterhaalt en hieraan voldoet en prioriteit geeft aan dienstverlening en klanttevredenheid	

	<b>Onderbouwing</b>	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
<b>15</b>	<b>Zelfmanagement</b>	Inzicht hebben in eigen sterktes en zwakten. Op basis hiervan acties ondernemen om eigen kennis, vaardigheden en competenties te vergroten/verbeteren en zodoende beter te presteren	
	<b>Onderbouwing</b>	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
<b>16</b>	<b>Planning en organisatie</b>	Op efficiënte wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken	
	<b>Onderbouwing</b>	Uiteenzetting van de wijze waarop bovenstaande vorm krijgt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
<b>17</b>	<b>Technologie</b>	Het op efficiënte wijze inzetten van beschikbare ICT hulpmiddelen binnen de eigen functie	
	<b>Onderbouwing</b>	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>
<b>18</b>	<b>Financieel</b>	Het kunnen herkennen, interpreteren en berekenen van relevante commerciële calculaties	
	<b>Onderbouwing</b>	Lesprogramma en syllabi waaruit bovenstaande blijkt Relevant toets materiaal	<input type="checkbox"/>