

## Stage Criteria voor bedrijven

voor CE (Commerciële Economie) en ORM (Ondernemerschap en Retail Management) studenten

### Bedrijfsgrootte & Type:

Bedrijf dient meerdere medewerkers in dienst te hebben waarvan minimaal 1 die een commerciële HBO opleiding heeft afgerond. Bij voorkeur is er een, voor de opdracht relevante commerciële afdeling waar de stagiaire ook zijn of haar werkplek heeft.

Het bedrijf moet continuïteit kunnen bieden voor de student zodat het afbreukrisico gedurende de opdracht tot een minimum beperkt is (geen aanstaand faillissement of reorganisatie, startup organisaties alleen onder bepaalde voorwaarden).

### Werkplek:

De student moet kunnen beschikken over een eigen werkplek, voorzien van een computer met internetverbinding en telefoon. Dit mag eventueel ook een flexplek zijn. Het is niet de bedoeling dat de stagiair thuis werkt. Een student moet kunnen participeren in een team van professionals. Dan kan de student ervaren wat dat vraagt op het gebied van mondeling/schriftelijk communiceren, planning maken, prioriteiten stellen, initiatief nemen, omgaan met en geven van feedback, aanvoelen wat de heersende cultuur is in de organisatie etc.

### Bedrijfsmentor:

Het bedrijf stelt een bedrijfsmentor aan welke minimaal één keer in de week een voortgangsgesprek met de stagiaire moet kunnen voeren. Deze heeft een commerciële achtergrond op minimaal hbo-niveau en kan als 'directe chef' fungeren. Hij is in staat om feedback te geven op het functioneren van de student in de organisatie en op de uitvoering van de onderzoeksopdracht(en). Het is niet toegestaan dat de mentor familiebanden met de stagiaire heeft.

### Fontysovereenkomst

We verwijzen u naar de [website](#) waarop u een specimen van de Fontysovereenkomst kunt vinden. In het geval u overeenstemming bereikt met een student gaan we ervan uit dat u tevens akkoord gaat met de voorwaarden zoals beschreven in de Fontysovereenkomst. Ondertekening hiervan is niet nodig. Indien u daarnaast een eigen stageovereenkomst wilt afsluiten met de student is Fontys hierin geen partij. Heeft u hierover vragen dan kunt u contact opnemen, via de mail:

[fhecforcompanies@fontys.nl](mailto:fhecforcompanies@fontys.nl).

**Periode:**

De stage periode duurt 17 tot 20 weken. Start van de stageperiode is september en januari. Het is niet mogelijk om hiervan af te wijken.

**Opdracht:**

Het bedrijf moet de mogelijkheid bieden om de geleerde theorie in praktijk te brengen. Dat kan door het uitvoeren van één of meerdere onderzoeksopdrachten(en) die qua onderwerp, inhoud en niveau passen bij de opleiding. Het bedrijf moet de student in staat stellen om zelfstandig een onderzoek uit te voeren.

**Voorbeelden van mogelijke (deel)opdrachten zijn:**

- afnemersonderzoeken (klanttevredenheidsonderzoek, imago-onderzoek, behoefteonderzoek, concepttesting voor nieuwe producten, customer journey, etc.), uitmondend in een commercieel plan;
- het uitvoeren van commerciële analyses (haalbaarheidsonderzoek, salesplan, interne analyse, concurrentenanalyse, leveranciersanalyse en -selectie, distributieanalyse, vestigingsplaatsonderzoek, logistieke analyse, macro- meso analyse);
- het uitvoeren van een marktanalyse, bijv. ter bepaling van de marktomvang, marktgroei/krimp, marktsegmentatie, conjunctuurgevoeligheid of de marktaantrekkelijkheid in het algemeen, uitmondend in een commercieel plan;
- interne analyse (bijv. orderverwerkings- en salesproces, verbeterplan interne communicatie, HRM plan, of klachtenafhandeling), uitmondend in een (commercieel) plan;
- Marketing Communicatie Plan, online marketing plan.

**Neventaken (operationele taken):**

We verwachten van het bedrijf dat de student daarnaast de gelegenheid geboden wordt om te werken aan alle persoonlijke competenties die op het stageformulier en in het Projectplan worden geformuleerd en om de geleerde kennis en vaardigheden toe te passen in de praktijk.

De student moet de mogelijkheid krijgen bij het bedrijf om zich een goed beeld te vormen van (een gedeelte van) het commerciële beroepenveld. Dit kan door hen mee te laten werken, hierbij is het van belang dat:

- de verhouding tussen meewerken en onderzoek uitvoeren niet vastligt, maar één en ander afhankelijk is van de complexiteit en omvang van de onderzoeksopdracht. Hierbij is het van belang dat de student voldoende tijd krijgt om te werken aan het onderzoek omdat dit ook zeer waardevol is voor de organisatie. Onderzoek doen is een belangrijke taak voor een professional.
- het gaat om taken die passend zijn voor een student op hbo-niveau op een relevante afdeling zoals marketing, sales, inkoop, HRM, Communicatie, onderzoek. Denk hierbij aan: het maken van offertes en voorbereiden van acquisitiesgesprekken op een salesafdeling, telefonisch klantencontact, klanten bezoeken, bedenken en organiseren van een evenement gericht op afnemers of leveranciers (voor Leisure studenten zou eventueel ook een personeelsevenement in aanmerking kunnen komen), het meewerken aan een promotiecampagne (bedenken, organiseren, briefinggesprekken voeren met een reclamebureau etc.) en het maken van commerciële teksten voor bijv. presentaties van de marketing manager.

## Afstudeercriteria voor bedrijven

voor CE (Commerciële Economie) en ORM (Ondernemerschap en Retail Management) studenten

### **Bedrijfsgrootte & Type:**

Bedrijf dient minimaal 5 medewerkers (naast productiemedewerkers) in dienst te hebben waarvan minimaal 1 die een commerciële HBO opleiding heeft afgerond. Bij voorkeur is er een, voor de opdracht relevante commerciële afdeling waar de stagiaire ook zijn of haar werkplek heeft. Het bedrijf moet continuïteit kunnen bieden voor de student zodat het afbreukrisico gedurende de opdracht tot een minimum beperkt is (geen aanstaand faillissement of reorganisatie, startup organisaties alleen onder bepaalde voorwaarden).

### **Werkplek:**

De student moet kunnen beschikken over een eigen werkplek, voorzien van een computer met internetverbinding en telefoon. Dit mag eventueel ook een flexplek zijn. Het is niet de bedoeling dat de stagiair thuis werkt. Een student moet kunnen participeren in een team van professionals. Dan kan de student ervaren wat dat vraagt op het gebied van mondeling/schriftelijk communiceren, planning maken, prioriteiten stellen, initiatief nemen, omgaan met en geven van feedback, aanvoelen wat de heersende cultuur is in de organisatie etc.

### **Bedrijfsmentor:**

Het bedrijf stelt een bedrijfsmentor aan welke minimaal één keer in de week een voortgangsgesprek met de stagiaire moet kunnen voeren. Deze heeft een commerciële achtergrond op minimaal hbo-niveau en kan als 'directe chef' fungeren. Hij is in staat om feedback te geven op het functioneren van de student in de organisatie en op de uitvoering van de onderzoeksopdracht(en). Het is niet toegestaan dat de bedrijfsmentor familiebanden met de stagiaire heeft.

### **Fontysovereenkomst**

We verwijzen u naar de [website](#) waarop u een specimen van de Fontysovereenkomst kunt vinden. In het geval u overeenstemming heeft bereikt met een student is het verplicht dat u tevens akkoord gaat met de Fontysovereenkomst. Ondertekening hiervan is niet nodig. Heeft u hierover vragen / opmerkingen dan kunt u een mail sturen naar [fhecforcompanies@fontys.nl](mailto:fhecforcompanies@fontys.nl). Indien u daarnaast een eigen afstudeerovereenkomst wilt afsluiten met de student is Fontys hierin geen partij.

### **Periode:**

De afstudeerperiode duurt precies 17 weken. Start van de afstudeerperiode is januari, april, augustus en november. Het is niet mogelijk om hiervan af te wijken.

### **Opdracht:**

Het bedrijf moet de mogelijkheid bieden om de geleerde theorie in praktijk te brengen. Dat kan door het uitvoeren van één of meerdere onderzoeksopdrachten(en) die qua onderwerp, inhoud en niveau passen bij de opleiding. Het bedrijf moet de student in staat stellen om zelfstandig een onderzoek uit te voeren.

**Voorbeelden van mogelijke (deel)opdrachten zijn:**

- afnemersonderzoeken (klanttevredenheidsonderzoek, imago-onderzoek, behoefteonderzoek, concepttesting voor nieuwe producten, customer journey, etc.), uitmondend in een commercieel plan;
- het uitvoeren van commerciële analyses (haalbaarheidsonderzoek, salesplan, interne analyse, concurrentenanalyse, leveranciersanalyse en -selectie, distributieanalyse, vestigingsplaatsonderzoek, logistieke analyse, macro- meso analyse);
- het uitvoeren van een marktanalyse, bijv. ter bepaling van de marktomvang, marktgroei/krimp, marktsegmentatie, conjunctuurgevoeligheid of de marktaantrekkelijkheid in het algemeen, uitmondend in een commercieel plan;
- interne analyse (bijv. orderverwerkings- en salesproces, verbeterplan interne communicatie, HRM plan, of klachtenafhandeling), uitmondend in een (commercieel) plan;
- Marketing Communicatie Plan, online marketing plan.

**Neventaken:**

Afstudeer studenten zullen zich volledig richten op hun afstudeeropdracht en niet meewerken. Afwijken hiervan is mogelijk na overleg met de Fontys afstudeerbegeleider.