



Vragenlijst Competenties (Commerciële vaardigheden) MCCE-STAGEJ2-23 2025-2026

Naam student: Mees van Vliet

Studentnummer:

Stagebedrijf: Bol

Naam praktijkbegeleider: Henri Meijer

Naam docentbegeleider:

Datum van invullen: 12-1-2026

Fase in stage (omcirkel wat van toepassing is):

- Nulmeting (wk 1)
- Eén-meting (wk 8/9)
- Twee-meting (wk 17/18)

Verplichte commerciële vaardigheden:	Gekozen CE-vaardigheid:
	In te vullen aan het eind van de eerste stageweek, nadat je het hele document hebt ingevuld
1. Communicatie 2. Verantwoordelijkheidsbesef 3. Digital skills	4. Creativiteit

Inhoudsopgave

Instructie	3
Commerciële vaardigheid 1: Communicatie (mondeling en schriftelijk)	5
Commerciële vaardigheid 2: Verantwoordelijkheidsbesef (sensitiviteit en integriteit)	7
Commerciële vaardigheid 3: Digitale vaardigheden.....	8
Overige commerciële vaardigheden.....	10
• Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen	10
• Creativiteit (zakelijk, professioneel)	10
• Nieuwsgierigheid (zakelijk, professioneel)	10
• Samenwerken.....	10
• Initiatief.....	11
• Doorzettingsvermogen.....	11
• Aanpassingsvermogen	11
• Leiderschap/ zelfregulering.....	11
• Data skills/ tooling	12
• Technologisch burgerschap.....	12
• Commerciële gespreksvaardigheden	12
• Ethisch bewustzijn.....	12
• Relatiebewustzijn	12
• Pro-activiteit.....	13
• Toekomstbehendigheid.....	13
• Mentale lenigheid	13
Jouw gekozen commerciële vaardigheid (vaardigheid 4)	14

Instructie

Deze vragenlijst heeft als doel de ontwikkeling van de student met betrekking tot de Commerciële Economie Vaardigheden zichtbaar en bespreekbaar te maken.

Het is de bedoeling dat dit formulier meerdere malen tijdens de stage wordt ingevuld. Drie keer door de student zelf en twee keer door de praktijkbegeleider. De keren dat zowel student als begeleider het formulier invullen, worden de scores gezamenlijk besproken en haalt de student er inzichten uit ten aanzien van zijn/haar professionele groei.

Het formulier bevat 20 commerciële vaardigheden die door de Hogescholen van Nederland in het Landelijk Domein Overleg in 2024 zijn benoemd tot de commerciële vaardigheden die belangrijk zijn voor commerciële professionals. Deze zijn:

- Communicatie
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Digital skills
- Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen
- Creativiteit
- Nieuwsgierigheid
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Leiderschap/zelfregulering
- Data skills /tooling
- Technologisch burgerschap
- Commerciële gespreksvaardigheden
- Ethisch bewustzijn
- Relatiebewustzijn
- Pro-activiteit
- Toekomstbehendigheid
- Mentale lenigheid
- Leiderschap

Nulmeting:

In de eerste week van de stage maakt de student een startdocument. Een onderdeel hiervan is deze ingevulde vaardighedenlijst. Hierin vult de student in hoe bekwaam hij/zij is op alle commerciële vaardigheden. Het invullen van alle 20 competenties dient in deze fase als basis / onderbouwing voor het kiezen van de groeicompetenties die meer aandacht zullen krijgen tijdens de stage.

Voor elke student zijn de bovenste 3 commerciële vaardigheden een verplicht onderdeel om groei op te laten zien tijdens de stage:

1. Communicatie
2. Commercieel bewustzijn
3. Verantwoordelijkheidsbesef

Daarnaast kiest elke student 1 extra vaardigheid uit de rest van de lijst om tijdens de stage professionele groei op te laten zien:

4. Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen
5. Creativiteit
6. Nieuwsgierigheid
7. Samenwerken
8. Initiatief
9. Doorzettingsvermogen
10. Aanpassingsvermogen
11. Leiderschap/zelfregulering
12. Data skills /tooling
13. Technologisch burgerschap
14. Commerciële gespreksvaardigheden
15. Ethisch bewustzijn
16. Relatiebewustzijn

- 17. Pro-activiteit
- 18. Toekomstbehendigheid
- 19. Mentale lenigheid
- 20. Leiderschap

In het startdocument onderbouwt de student dus welke extra vaardigheid wordt gekozen voor de competentiegroei, naast de 3 competenties die verplicht zijn gesteld. Dit gebeurt op basis van het invullen de nulmeting (in dit formulier, alle 20 competenties). In deze fase hoeft de praktijkbegeleider niets in te vullen.

Eénmeting:

In week 9 van de stage wordt dit document weer een keer ingevuld. Ditmaal door de student en de praktijkbegeleider. Alleen de pagina's van de 3 verplichte en de 3 gekozen vaardigheden worden ingevuld. De overeenkomsten en verschillen in wat student en praktijkbegeleider invullen, worden besproken. Dit is voor de student input voor het bijsturen en/of bewijzen van professionele groei. Inzichten hieruit worden weergegeven op de portfolio-website (vrije vorm).

Tweemeting:

In week 17/18 van de stage wordt dit document voor de laatste keer ingevuld, door zowel de student als de praktijkbegeleider. Alleen de pagina's van de 3 verplichte en de 4^e, gekozen vaardigheid worden ingevuld. De overeenkomsten en verschillen in wat student en praktijkbegeleider invullen, worden besproken. Dit is voor de student input voor het bijsturen en/of bewijzen van professionele groei. Inzichten hieruit worden weergegeven op de portfolio-website (vrije vorm). Daarnaast vult de praktijkbegeleider het formulier "Advies beoordeling door Praktijkbegeleider" in.

Commerciële vaardigheid 1: Communicatie (mondeling en schriftelijk)

Mondelinge communicatie: *Communiqueert effectief met uiteenlopende personen, drukt zich helder uit en luistert actief. Inhoud en vorm van mondelinge communicatie is afgestemd op doel en publiek.*

A1. Gedrag dat getuigt van een gebrek aan communicatief vermogen					Gedrag dat getuigt van een goed communicatief vermogen				
• Heeft moeite om tot de kern van de zaak te komen: te veel informatie, te veel bijzaken, onduidelijke boodschap	☐	☐	☐	☒	• Komt snel tot de kern van de zaak: kan hoofd- en bijzaken onderscheiden				
• Is moeilijk verstaanbaar, praat te snel/te langzaam heeft een monotone verteltoon	☐	☐	☐	☒	• Is makkelijk verstaanbaar, hanteert een goed tempo, heeft een energieke, enthousiaste verteltoon				
• Lijkt niet te luisteren: stelt geen relevante vragen, maakt geen oogcontact, is afwachtend	☐	☐	☐	☒	• Luistert: stelt relevante vragen, vat samen, maakt oogcontact, actieve luisterhouding				
• Reageert niet adequaat op vragen/bezwaren, doet ze af als onjuist, begrijpt ze niet, vraagt niet door indien niet begrijpelijk	☐	☐	☐	☒	• Reageert adequaat op vragen/bezwaren: begrijpt wat een ander bedoelt, vraagt door indien niet begrijpelijk				
• Controleert niet of de boodschap is overgekomen: stelt geen controle vragen	☐	☐	☐	☒	• Controleert of de boodschap is overgekomen: vat samen, stelt vragen				
• Is afwachtend in een gesprek, valt regelmatig stil	☐	☐	☐	☒	• Neemt initiatieven in een gesprek door vragen te stellen, conclusies te trekken				

Schriftelijke presentatie: Schrijft begrijpelijk en toegankelijk; inhoud en vorm zijn afgestemd op doel en publiek.
Deze vaardigheid kan alleen beoordeeld worden aan de hand van schriftelijke producten (waaronder teksten op de website)

A2. Elementen die blijk geven van een incorrecte schriftelijke presentatie					Elementen die blijk geven van een correcte schriftelijke presentatie
Inhoud en opbouw sluiten niet aan bij de informatiebehoefte van de opdrachtgever: het kost moeite om hoofdzaken te vinden, overbodige uitweidingen, op belangrijke vragen geeft de tekst geen antwoord	☐	☐	☒	☐	Inhoud en opbouw sluiten aan bij de informatiebehoefte van de opdrachtgever: alle relevante informatie aanwezig, geen overbodige uitweidingen
Het kost moeite om de hoofdzaken te vinden, overbodige uitweidingen, veel beweringen vragen om een verduidelijking. Mails/documenten zijn niet logisch opgebouwd; oorzaken en gevolg staan door elkaar	☐	☐	☐	☒	Zinnen en tekst zijn in één keer te lezen begrijpelijk; er zijn weinig vragen om verduidelijking (op lezer afgestemd jargon, strekking van beweringen is duidelijk, structuur / verbanden zijn expliciet aangegeven)
Vormgeving (lay-out, spelling/formulering) is niet verzorgd	☐	☐	☒	☐	Vormgeving (lay-out, spelling/formulering) is verzorgd

B. Totaaloordeel over de vaardigheid Communicatie

zwak matig gemiddeld **sterk**

Toelichting:

Henri: Mees heeft zich echt ontwikkeld tot een waardevolle en fijne collega. Hij heeft verstand van zijn werkzaamheden ontwikkeld. Hij weet in gesprekken met collega's, of in gesprekken binnen het team, duidelijk aan te geven wat de voortgang is in zijn werkzaamheden en waar hij nog wacht of hulpvragen heeft.

Tijdens de drukste weken van het jaar (november en december) heeft hij alle campagnes binnen de beoogde tijd opgeleverd en hij wist altijd goed met wie en hoe te communiceren over de voortgang en waar nodig nog feedback of goedkeuring nodig was.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Ideeën / suggesties

Henri: Je bent open en eerlijk. Je vraagt door totdat je zeker bent dat je begrijpt wat er verwacht wordt. Dat is een goede eigenschap! Vooral in de commerciële en corporate wereld; daar wordt veel gepraat, vaak zonder duidelijke inhoud en zonder tot de kern te komen. Koester die eigenschap in jou.

Commerciële vaardigheid 2: Verantwoordelijkheidsbesef (sensitiviteit en integriteit)

Sensitiviteit: houdt rekening met de belangen en gevoeligheden van anderen

A1. Gedrag dat weinig blijkt geeft van sensitiviteit					Gedrag dat getuigt van sensitiviteit
• Begrijpt gedrag van anderen vaak niet of voelt zich vaak niet begrepen	☐	☐	☐	☒	• Reageert op anderen met begrip voor hun positie of motieven, ook als hij/zij het er niet meer eens is
• Praat met weinig respect over anderen of de organisatie, klaagt achter hun rug om	☐	☐	☐	☒	• Praat met respect over klanten, collega's de organisatie
• Heeft moeite om wat anderen zeggen goed weer te geven, oordeelt snel, verplaatst zich niet in anderen	☐	☐	☐	☒	• Vormt zich een betrouwbaar beeld van wat anderen bedoelen (te zeggen), bezit inlevingsvermogen
• Handelt en oordeelt alleen vanuit eigen normen en waarden; gaat moeizaam om met organisatienormen en –waarden die van de zijne/hare afwijken	☐	☐	☐	☒	• Houdt rekening met gangbare normen en waarden in de organisatie (cultuur), met name als deze niet stroken met die van hem/haarzelf

Integriteit: is in staat om te handelen in overeenstemming met de aanvaarde sociale normen en morele waarden

A2 Gedrag dat getuigt van weinig integriteit					Gedrag dat integriteit toont
• Schendt geheimhouding	☐	☐	☐	☒	• Houdt vertrouwelijke informatie voor zich
• Spreekt met weinig respect voor anderen	☐	☐	☐	☒	• Spreekt met respect over collega's en klanten
• Ontwijkt persoonlijke verantwoordelijkheid; geeft fouten niet toe	☐	☐	☐	☒	• Neemt verantwoordelijkheid voor eigen handelen; is open over zijn/haar fouten

B. Totaaloordeel over de vaardigheid Verantwoordelijkheidsbesef

Zwak matig gemiddeld **sterk**

Toelichting:

Henri: Mees heeft zich altijd professioneel opgesteld. Hij stelde vragen als hij mogelijk andere ideeën en/ of gedachtes had, maar kon zich altijd vinden in de gekozen oplossing en was ook toegewijd om het altijd tot een goed einde te brengen.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Ideeën / suggesties

Commerciële vaardigheid 3: Digitale vaardigheden

Je ziet digitale kansen en risico's en je kunt met tools als websites, campagnes, data en AI verantwoord aan commerciële doelen werken.

	Laag		Hoog		
Websites en digitale platforms creëren					
Ik kan niet zelfstandig een website of digitaal platform opzetten; ik heb veel hulp nodig en gebruik digitale tools slechts op basaal niveau.	☐	☐	☒	☐	Ik bouw functionele websites/platforms op basis van een goed gedefinieerde commerciële doelstelling. De websites bevatten eigen code, een doeltreffende structuur, vormgeving en functionaliteiten.
SEO/ SEA/ social media campagnes					
Ik heb beperkte kennis van online vindbaarheid en bereik; ik plaats berichten of advertenties zonder duidelijke strategie of effectmeting.	☐	☐	☐	☐	Ik zet doelgerichte SEO/SEA en social media campagnes op, monitor resultaten en stuur bij om meetbare commerciële doelen te behalen.
Contentmarketing & advertising					
Ik maak geen berichten of advertenties met commercieel (bedrijfs-)belang, of ik maak commerciële berichten en advertenties zonder duidelijke samenhang of afgestemd doel.	☐	☐	☐	☒	Ik ontwikkel content en advertentiecampaagnes die aansluiten bij de doelgroep, met een duidelijke strategie en consistente merkuitstraling.
Data-analyse voor marketing					
Ik heb nog niet echt geleerd om data te verzamelen, interpreteren en zakelijk te gebruiken en de verbanden tussen de cijfers te gebruiken voor marketingacties.	☐	☐	☒	☐	Ik analyseer zelfstandig marketingdata, trek relevante conclusies en gebruik deze om strategieën en campagnes te verbeteren.
Zakelijk gebruik van AI					
Ik gebruik AI-tools alleen persoonlijk, oppervlakkig, zonder kritisch te kijken naar de kwaliteit of betrouwbaarheid	☐	☐	☐	☒	Ik pas AI-tools doelgericht toe in marketingtaken, beoordeel de uitkomsten kritisch en gebruik AI om processen slimmer en effectiever te maken.
Verantwoord met data (privacy & ethiek)					
Ik ben me nauwelijks bewust van privacyregels of ethische aspecten; ik houd hier weinig rekening mee in mijn werk.	☐	☐	☐	☒	Ik werk zorgvuldig en transparant met klantdata, pas AVG-regels correct toe en neem ethische overwegingen mee in digitale keuzes.

B. Totaaloordeel over de competentie Digitale vaardigheidZwak matig **gemiddeld** sterk**Toelichting:**

Henri: Hier is niet alles van toepassing, dus ik heb ingevuld naar waar ik mogelijkheden zag. Toen ik het stagebegeleider stokje van Eva overnam, liet zij me weten dat er nog wel wat (bij)sturing nodig was. Dat heb ik absoluut niet zo ervaren. We hebben vanaf het begin de maandag meeting met Yannick in het leven geroepen. Dat heb je vanaf het begin goed opgepakt en eigenlijk was daarna telkens alles klaar voor verzending. Dat is ook de reden dat ik het totaaloordeel op gemiddeld gezet heb. V.w.b. het e-mail marketing kanaal zou ik deze zeker op sterk zetten.

C. Ontwikkeldoelen en -acties

Ideeën / suggesties

Henri: Ik moet wel echt graven om nog tot een ontwikkeldoel/ suggestie te komen, maar ok hier is er eentje. Je bouwt e-mail campagnes a.d.h.v. briefings en input van collega's. Je mag daarin ook best wel met eigen voorstellen komen. Ik was natuurlijk niet altijd bij alle creatie processen betrokken, maar als jij een idee of mening hebt, dan mag je dat best wel benadrukken en misschien binnen het e-mail kanaal komen om dit bijvoorbeeld te A/B testen. Ik zou ook vooral voorstellen om dat door te zetten als je zo aan het werk bent als werkstudent – Als dat doorgaat.

Overige commerciële vaardigheden

In de onderstaande lijst vaardigheden dien je zelf te onderbouwen wat de status van jouw vaardigheid hier is. Dit kan dienen als een onderbouwing voor je keuze op welke extra vaardigheid jij je verder gaat focussen tijdens je stage.

	Laag			Hoog
	L			H
Kritisch denken/ probleemoplossend vermogen Het vermogen om informatie objectief te analyseren, kernproblemen te identificeren en effectieve, logische oplossingen voor uitdagingen te ontwikkelen. <u>Onderbouwing van jouw score:</u> <i>Henri: Zoals bovenstaand al vermeld; Mees vraagt door totdat de kern voor hem duidelijk is.</i>	☐	☐	☐	☒
Creativiteit (zakelijk, professioneel) Het vermogen om originele en waardevolle ideeën, benaderingen of oplossingen te bedenken en deze effectief toe te passen in een professionele of zakelijke context. <u>Onderbouwing van jouw score:</u> <i>Henri: Zoals bovenstaand al vermeld; hier mag je soms wel wat meer met eigen ideeën komen en ook voor ze staan of kijken hoe je ze zelf door kan zetten. Ontwikkel je eigen visie.</i>	☐	☐	☒	☐
Nieuwsgierigheid (zakelijk, professioneel) Nieuwsgierigheid (zakelijk, professioneel): De bereidheid om te onderzoeken, vragen te stellen en nieuwe kennis of perspectieven te zoeken, met als doel het verbeteren van professioneel functioneren en het ontdekken van kansen. <u>Onderbouwing van jouw score:</u> <i>Henri: Je zit wat mij betreft tussen score 3 en 4 in. Op sommige punten is je nieuwsgierigheid top en andere punten zou je iets meer met eigen ideeën mogen komen.</i>	☐	☐	☒	☒
Samenwerken Het vermogen om effectief met anderen samen te werken door ideeën, verantwoordelijkheden en doelen te delen, en daarbij de juiste stappen te nemen om afstemming en overeenstemming te zoeken wanneer dat nodig is, om zo gezamenlijke resultaten te bereiken. <u>Onderbouwing van jouw score:</u> <i>Henri: Je bent een fijne vent om mee samen te werken. Duidelijkheid waar je mee bezig bent en goede afstemming voor prioriteiten binnen je werkzaamheden.</i>	☐	☐	☐	☒

- **Initiatief**

L H
☐ ☐ ☒ ☐

Het vermogen om proactief te handelen en kansen te signaleren, zelfstandig taken of projecten te starten wanneer dit verantwoord is, en de juiste stappen te nemen om goedkeuring of instructies te vragen wanneer dat nodig is.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Deze sluit weer een beetje aan bij eigen ideeën en visie.

- **Doorzettingsvermogen**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om toegewijd te blijven en door te gaan met het nastreven van doelen, ondanks tegenslagen, uitdagingen of moeilijkheden, en daarbij waar nodig strategieën aan te passen.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Top.

- **Aanpassingsvermogen**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om zich effectief aan te passen aan veranderende omstandigheden, omgevingen of verwachtingen, terwijl men gefocust blijft op doelen en professioneel effectief blijft handelen.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Top.

- **Leiderschap/ zelfregulering**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om zichzelf en anderen te sturen en te motiveren, verantwoordelijkheid te nemen, weloverwogen beslissingen te maken en de eigen acties en het gedrag in een professionele context te beheersen.)

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Hierbij ook 3 en 4 aangekruist. Je neemt zeker verantwoordelijkheid, leiderschap en bent owner van je eigen werkzaamheden. Dat weet je duidelijk te communiceren en uitdragen. Goed werk. Ik hoop dat je blijft als werkstudent.

- **Data skills/ tooling**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om effectief met data te werken door deze te verzamelen, analyseren en interpreteren, en door de juiste digitale tools te gebruiken om besluitvorming te ondersteunen en professionele resultaten te verbeteren.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: *Top. Ook dat je aan je collega's de demo hebt gegeven. Met zelf voorbeelden van trucjes die ik nog niet wist.*

- **Technologisch burgerschap**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om technologie op een verantwoorde manier te gebruiken, te begrijpen en er kritisch op te reflecteren, met oog voor de invloed ervan op samenleving, ethiek en duurzaamheid.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: *Zeker goed.*

- **Commerciële gespreksvaardigheden**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om gesprekken met klanten of stakeholders op een professionele en doelgerichte manier te voeren, door actief te luisteren, de juiste vragen te stellen en het gesprek te sturen naar wederzijds waardevolle uitkomsten.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: *Top.*

- **Ethisch bewustzijn**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om situaties te herkennen waarin keuzes morele of professionele gevolgen kunnen hebben, hierover na te denken en in het dagelijks werk en contact zo eerlijk en verantwoordelijk mogelijk te handelen.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: *Ja, dit heb je laten merken toen je de Close Alert reacties bijhield.*

- **Relatiebewustzijn**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om te herkennen en begrijpen hoe je gedrag invloed heeft op relaties met collega's, klanten of partners, en om zo te handelen dat dit bijdraagt aan positieve en professionele contacten.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: *Prima.*

- **Pro-activiteit**

L H
☐ ☐ ☒ ☐

Het vermogen om behoeften of mogelijke problemen vooraf te signaleren en hier tijdig actie op te ondernemen, in plaats van af te wachten tot problemen ontstaan of instructies worden gegeven.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Eigen ideeën en visie meer uitdragen. Zoals bovenstaand al aangestipt.

- **Toekomstbehendigheid**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om flexibel en voorbereid te blijven op toekomstige ontwikkelingen door nieuwe vaardigheden te leren, je aan te passen aan veranderingen en kansen te zien in onzekerheid.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Ga zo door dude. Ik denk dat je slimme en mooie stappen aan het maken bent in je leven.

- **Mentale lenigheid**

L H
☐ ☐ ☐ ☒

Het vermogen om flexibel te denken, snel te schakelen tussen verschillende taken of perspectieven en je aanpak aan te passen wanneer situaties veranderen.

Onderbouwing van jouw score:

Henri: Ga zo door.

Jouw gekozen commerciële vaardigheid (vaardigheid 4)

Bekijk de manier waarop je de bovenstaande “overige competenties” hebt ingevuld.
Welke commerciële vaardigheid wil jij verder ontwikkelen als vierde focus-competentie?

[Vul in:]

Gekozen competentie – subvaardigheid 1

[criterium voor “laag”] ☐ ☐ ☐ ☐ [criterium voor “hoog”]

Gekozen competentie – subvaardigheid 2

[....] ☐ ☐ ☐ ☐ [...]

Gekozen competentie – subvaardigheid 3

[....] ☐ ☐ ☐ ☐ [...]

Gekozen competentie – subvaardigheid 4

[....] ☐ ☐ ☐ ☐ [...]

C. Ontwikkeldoelen en -acties
Ideeën/ suggesties