



Faculteit Business en Economie

# DeeltijdAcademie Cursussen



Ontwikkel jezelf



# Voor professionals die het **beste in zichzelf** naar boven willen halen

Ingrijpende veranderingen zijn gaande. En ze hebben invloed op organisaties én mensen. Functies verdwijnen waar nieuwe ontstaan. Wat gisteren nodig was om een functie goed uit te voeren, kan morgen volledig anders zijn. Dat vraagt om up-to-date vakkennis en nieuwe vaardigheden en medewerkers die een leven lang willen leren.

Op de huidige arbeidsmarkt zoek je als professional naar een werkgever, die je wil begeleiden jouw carrière naar een hoger plan te tillen. Je wil worden uitgedaagd, nieuwe kennis en vaardigheden in je werk kunnen toepassen. Maak jezelf als professional wendbaar en toekomstigbestendig in deze arbeidsmarkt en blijf jezelf ontwikkelen.

► *Het klinkt cliché dat een cursus jouw carrièrekansen vergroot, maar het is echt zo.*

*Alumnus Ron - CFO Waterline Capital*

## Wist je dat?

- De DeeltijdAcademie onderdeel uitmaakt van de Hogeschool van Amsterdam
- Er een ruim aanbod is aan cursussen op de vakgebieden Human Resource Managementt, Bedrijfskunde, Marketing & Sales en Finance & Control
- Je als cursist aansluit bij een onderwijsmodule van een geaccrediteerde deeltijdopleiding, waarmee je je netwerk vergroot en kennis en ervaring uitwisselt met andere professionals.





# Aansluiten bij wat de praktijk vraagt. **Nu en straks.**

Onze opleidingen zijn volledig afgestemd op werkende professionals. Alles draait om ervaringsgericht leren. Met masterclasses, live cases en pressure cookers dagen we jou uit om het geleerde toe te passen in de praktijk en buiten de gebaande paden te treden. Eersteklas, actuele vakkennis zorgt ervoor dat jij een frisse blik krijgt op jouw vakgebied. En door te werken aan competenties als communiceren, samenwerken, klantgerichtheid, ondernemend gedrag en kritisch en probleemoplossend vermogen, vergroot jij, je persoonlijke effectiviteit.



Studielocatie:  
**Corry Tendeloohuis  
Business Campus van de HvA**



# Kiezen voor de **DeeltijdAcademie** is kiezen voor:



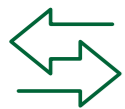
**Ervaringsgericht leren.** Onze opleidingen zijn nauw afgestemd op wat de praktijk vraagt: eersteklas, actuele vakkennis én moderne professionele vaardigheden.



**Docenten die met hun voeten in de klei staan.** Onze docenten, die zelf nog in het veld werkzaam zijn, combineren actuele praktijkkennis met didactische kwaliteit.



**Jouw ontwikkeling staat centraal in de module.** Wij bieden jou intensieve en persoonlijke begeleiding, toegespitst op jouw wensen en behoeften.



**Flexibel leren.** Onze college-uren zijn goed te combineren met werk en privé.



**Niet zomaar een certificaat.** Onze cursussen zijn als onderwijsmodule een onderdeel van een door de NVAO geaccrediteerde Hbo opleiding.



**Je optrekken aan ambitieuze medestudenten.** Door samen te werken met andere werkende professionals til je elkaar naar een hoger niveau.



**Hoge Studentwaardering.** Onze cursussen worden zeer goed gewaardeerd, zo blijkt uit de Nationale Studenten Enquête (NSE) 2022. De studentwaardering is 4,0 op een schaal van 5.





## Onze cursussen

Wij bieden cursussen aan in de vakgebieden Human Resource Management, Bedrijfskunde, Marketing & Sales en Finance & Control.



*Duur: 7 of 14 weken,  
6 uur per week contacttijd*



*Lestijden/ buiten werktijd: dinsdag en  
donderdagavond of zaterdag overdag*



*Leslocatie: Business Campus  
in Amsterdam Zuidoost*



*Startdata: verschillende  
startdata mogelijk*



*Studiebelasting:  
circa 12-15 uur  
(2 dagdelen + zelfstudie)*



## Bedrijfskunde Cursussen



### Bedrijfskundig Marketing Management

Bedrijfskundigen moeten in staat zijn een bedrijfsfunctie te beoordelen en te verbeteren. Tijdens deze module staat Marketing Management centraal en is klantwaarde je kompas, het bepaalt je richting. Hoe kun je keuzes maken of beslissingen nemen als je niet weet waar je naartoe wilt? Het is belangrijk om te weten waarom en voor wie je het doet. Ook is het cruciaal dat het personeel dit ook weet en in de praktijk brengt.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september en februari

### Bedrijfskundig Informatie Management

Tijdens deze module staat Informatie-management centraal. Bedrijven zijn in toenemende mate afhankelijk van een juiste informatievoorziening voor het behalen van de doelstellingen. De informatievoorziening zorgt voor het verzamelen en vastleggen van de relevante gegevens en het genereren van de juiste informatie. Je analyseert de informatie-functie binnen je eigen organisatie, op basis van de kwaliteitscriteria van informatie en informatiesystemen, en je doet een uitspraak over de business IT-alignment.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september en februari

### Adviseren

Tijdens de module Adviseren ligt de nadruk niet op de inhoud van het (gevraagd of ongevraagd) advies, maar op de wijze van communicatie. Hoe draag je een advies over aan de ontvanger en hoe wordt jouw advies geaccepteerd? Kortom, hoe creëer je als adviseur committent bij 'de ander'? Dit is een complex geheel waarbij allerlei vaardigheden een rol spelen, zoals; vragen stellen, luisteren, sensitiviteit, analyseren, beïnvloeden, overtuigen, omgaan met weerstand en feedback geven.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september en februari

### Operations Management

De operationsfunctie is het geordende geheel van de hulpbronnen die gewijd zijn aan de productie en levering van producten of diensten. Dit is dus dé plek waar de klant van de organisatie zich bevindt. Om te zorgen dat de klant tevreden is en terug blijft komen is het van belang dat de operationsfunctie optimaal is ingericht. Voor dat 'geordende geheel' en dat 'optimaal inrichten' is procesmanagement van belang. Dit gaat over het herkennen, analyseren, implementeren en aansturen van processen.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in november en april

## Bedrijfskundig Financieel Management

Het gaat bij deze module om twee leer-uitkomsten. De eerste betreft het verkrijgen van inzicht in de financiële positie van een organisatie en het formuleren van verbeteradviezen. De tweede betreft het opstellen van een uitgebreide businesscase ter financiële onderbouwing van een voorgenomen verbetermaatregel om na te gaan of deze haalbaar is. In beide opdrachten wordt gevraagd een analyse te maken met behulp van relevante kengetallen, deze te interpreteren en hier conclusies aan te verbinden.


 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in november en april

## Veranderen


Verandertrajecten binnen organisaties stuiten vaak op weerstand en bureaucratie. Om veranderingen te kunnen realiseren is naast kennis van verandermanagement ook inzicht in je persoonlijke talenten nodig. Het doorvoeren van een (kleine) organisatieverandering in jouw organisatie is een onderdeel van deze module. Je ontwerpt interventies en voert ze uit. Daarnaast krijg je een verandervraagstuk van een externe opdrachtgever. Samen met medestudenten maak je een veranderdiagnose.

 7 x 2 dagdelen + zelfstudie


 Start in november en april

## Projectmanagement

Het goed kunnen managen van projecten is in iedere organisatie belangrijk. Je maakt kennis met verschillende methoden. Wanneer gebruik je bijvoorbeeld Agile/Scrum, Prince2 of PMBOK? Van het opstellen van een business case en een plan van aanpak tot het presenteren van een eindrapport. Tijdens de colleges werk je in een team aan een project dat je in opdracht van een organisatie uitvoert. Deze minor combineert een praktijkgerichte aanpak met een stevige theoretische onderbouwing, met interessante gastsprekers.

 Studentbeoordeling: 8,5

 14 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in september en februari

## Strategie

Het realiseren van de strategische intenties van de organisatie staat in deze module centraal. Dus niet zo zeer het formuleren van de strategie, maar de uitvoering ervan. Immers, een goede strategie levert voordelen op voor de organisatie, maar alleen als die ook succesvol ten uitvoer wordt gebracht. We gaan je vragen na te denken over wat jij vindt van de strategische intenties van jouw organisatie en om hier een eigen visie op te formuleren. Daarnaast vragen we je te gaan kijken naar de mate waarin jouw organisatie in staat is om de voor de organisatie geformuleerde strategische intenties te realiseren.

 7 x 2 dagdelen en zelfstudie

 Start in oktober en maart

## Leiderschap

In deze module maak je kennis met theorieën over formeel, informeel en persoonlijk leiderschap en werk je aan het verdiepen van je inzicht in waar jij als professional voor staat: je geeft invulling aan dit begrip en wat dit voor jou betekent. Dit doe je door middel van het bijhouden van een portfolio met wekelijkse opdrachten. Door zicht te krijgen op je eigen leiderschap wordt duidelijk hoe jij je kunt verhouden tot de stroom aan informatie over dit onderwerp én hoe je dit kunt inzetten om jouw impact als formeel of informeel leider binnen jouw organisatie te vergroten.

 7 x 2 dagdelen en zelfstudie

 Start in september en februari







## Management Control & Risk Management

Management control gaat om het beïnvloeden van managers, o.a. met behulp van management-informatie, zodat zij in staat zijn beslissingen te nemen die in lijn van de organisatiedoelen liggen. Daarbij is het van belang ook rekening te houden met interne en externe onzekerheden. Het is de module om je in management control te verdiepen en het bereid je voor op de functie van (assistent-)controller of (assistent-)riskauditor in zowel het regionale MKB als bij een internationaal opererende onderneming.



Studentbeoordeling: 7,7



14 x 2 dagdelen + zelfstudie




Start in september



## Strategisch HRM

In dit blok staat de positionering van het vakgebied HRM en jijzelf als HR-professional samen met de aansluiting van het HR-beleid op de doelen en ambities van de organisatie in de context van trends en ontwikkelingen. Tijdens deze module krijg je kennis over en inzicht in wat strategisch HRM inhoudt, wat de functie van HR is binnen de bedrijfsvoering van een organisatie en hoe je HR en de HR-processen strategisch, tactisch en operationeel goed positioneert binnen een organisatie.

 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in september en februari

## Waardevolle arbeidsrelaties

Tijdens deze module richten we ons op de uitdaging hoe organisaties én medewerkers komen tot een passende uitruil van inspanning en beloning. Je gaat de arbeidsrelatie in jouw organisatie vergelijken met de theorie en bekijkt dit vanuit diverse perspectieven: de medewerker, de organisatie en jouw invulling van de arbeidsrelatie. Naast het onderzoek leer je om de relatie met een medewerker in stand te houden tijdens een gesprek, wanneer er weerstand optreedt en weet daarbij de regie over het gesprek te houden.


 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in september en februari

## Adviseren

Tijdens de module Adviseren ligt de nadruk niet op de inhoud van het (gevraagd of ongevraagd) advies, maar op de wijze van communicatie: hoe draag je een advies over aan de ontvanger en hoe wordt jouw advies geaccepteerd? Kortom, hoe creëer je als adviseur committent bij 'de ander'? Dit is een complex geheel waarbij allerlei vaardigheden een rol spelen, denk hierbij aan; vragen stellen, luisteren, sensitiviteit, analyseren, beïnvloeden, overtuigen, omgaan met weerstand en feedback geven.


 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in september en februari

## Recruitment en Onboarding

Tijdens deze module richten we ons op het aansluiten op de behoefte aan personeel, het aantrekken van talent, het evalueren en selecteren hiervan en het onboarden van dit talent na de start van het dienstverband. Je leert dit proces te bekijken vanuit het perspectief van de sollicitant, vanuit de rol als betrokken HR-professional en vanuit het perspectief van de organisatie. Centraal staat het realiseren van een gewenste match.


 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in november en april

## Leiderschap

In deze module maak je kennis met theorieën over formeel, informeel en persoonlijk leiderschap en werk je aan het verdiepen van je inzicht in waar jij als professional voor staat: je geeft invulling aan dit begrip en wat dit voor jou betekent. Dit doe je door middel van het bijhouden van een portfolio met wekelijkse opdrachten. Door zicht te krijgen op je eigen leiderschap wordt duidelijk hoe jij je kunt verhouden tot de stroom aan informatie over dit onderwerp én hoe je dit kunt inzetten om jouw impact als formeel of informeel leider binnen jouw organisatie te vergroten.

 7 x 2 dagdelen en zelfstudie

 Start in september en februari

## Strategie

Het realiseren van de strategische intenties van de organisatie staat in deze module centraal. Dus niet zo zeer het formuleren van de strategie, maar de uitvoering ervan. Immers, een goede strategie levert voordelen op voor de organisatie, maar alleen als die ook succesvol ten uitvoer wordt gebracht. We gaan je vragen na te denken over wat jij vindt van de strategische intenties van jouw organisatie en om hier een eigen visie op te formuleren. Daarnaast vragen we je te gaan kijken naar de mate waarin jouw organisatie in staat is om de voor de organisatie geformuleerde strategische intenties te realiseren.

 7 x 2 dagdelen en zelfstudie

 Start in oktober en maart





## Marketing Insights

In deze module leer je verschillende methoden van (online) marktonderzoek en de basics van online marketing. Onderdelen als kwantitatief onderzoek en kwalitatief onderzoek, social media analyse, website analyse en zoekwoord-analyse behoren tot de toolbox van de markt-onderzoeker. Deze tools worden allemaal ingezet om een (online) marketingprobleem uit de praktijk te onderzoeken en op te lossen.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september en februari

## Sales Management

Je kruipt in de huid van de salesmanager. Tijdens de module leer je je verplaatsen in je toekomstige klant en om in te spelen op zijn behoeften. Na afloop van dit blok kan je bijvoorbeeld een strategisch salesplan opstellen en weet je social selling toe te passen.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september

## Marketing Skills

In dit blok staan een aantal zaken centraal. Ten eerste brengen we je de basisbegrippen van marketing bij. Vervolgens ga je deze opgedane kennis vertalen naar een situatie van een door jou gekozen bedrijf en merk. Daarbij leren we je kritisch naar jouw eigen organisatie te kijken en meer te doorgronden wat zich daar afspeelt. Tot slot toetsen we de opgedane kennis door middel van tentamens en beroepsproducten.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september en februari

## Marketing Communication

In deze module doe je theoretische en praktische kennis op van het vakgebied Marketingcommunicatie. Na afronding van dit blok heb je de kennis, vaardigheden en competenties om een geïntegreerde marketingcommunicatiestrategie te formuleren voor een onderneming op basis van onderzoek. Dit om vervolgens een volledig uitgewerkt plan voor strategische marketingcommunicatie, online marketing en voor sociale merkactivatie te kunnen ontwikkelen en toepassen. De module 'Marketingcommunicatie Media en Tools' is het vervolg van dit blok.



7 x 2 dagdelen + zelfstudie




Start in september



## Online Marketing Strategy

In deze module doe je theoretische en praktische kennis op van het vakgebied Marketingcommunicatie. Na afronding van dit blok heb je de kennis, vaardigheden en competenties om een geïntegreerde marketingcommunicatiestrategie te formuleren voor een onderneming op basis van onderzoek. Dit om vervolgens een volledig uitgewerkt plan voor strategische marketingcommunicatie, online marketing en voor sociale merkactivatie te kunnen ontwikkelen en toepassen.

 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in november

## Sales Design

In het vervolg op Sales Analyse breng je in de praktijk wat er bedacht is. Je komt tot een concrete uitvoering in de vorm van het accountplan en een winnende offerte. Verder leer je de juiste verkooptechnieken toe te passen in verkoopgesprekken.

Deze module is het vervolg van Salesanalyse


 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in november



## Marketingstrategie Data & Analyse

In deze eerste module 'Marketingstrategie Data & Analyse', komt commercieel rekenen en het data analyse deel van de marketing aan bod. De module gaat over beslissingen die op strategisch niveau plaatsvinden. Het gaat daarbij om belangrijke (investerings)beslissingen met lange termijn gevolgen met meestal grote financiële implicaties. De module 'Marketingstrategie Ontwerp & Advies' is het vervolg van dit blok.


 Studentbeoordeling: 8,7


 7 x 2 dagdelen + zelfstudie


 Start in februari

## Design Thinking; The Stanford Way

Deze module is gericht op het creatieve proces om vanuit de negatieve emotie of ervaringen van consumenten te komen tot nieuwe productideeën. Design thinking is niet alleen een theorie, maar ook een proces om te komen tot met name disruptieve ideeën. Het opvallende aan dit proces is dat er gestart wordt vanuit het niets en dat het door nieuwe inzichten heel veel ideeën genereert waarvan er enkele kansrijke overblijven die getest worden.

 Studentbeoordeling: 9,3

 3 dagen bootcamp

 Start in oktober en maart

## Digital Marketing

Digital Marketing is een verdiepende module waarbij nadruk wordt gelegd op het toepassen van digitale en online marketingmogelijkheden ten behoeve van planning en organisatie van het digitaal en online marketingproces. Hierbij worden de volgende onderwerpen behandeld: content marketing, marketing automation, mobile marketing, social media marketing, SEO, SEA en nog een aantal andere actuele ontwikkelingen, zoals wearables, Online PR etc.

 Studentbeoordeling: 9,3

 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in februari

## Neuromarketing

Met neuromarketing ga je praktisch aan de slag om klantervaringen te verbeteren, doelgroepen effectiever te beïnvloeden en conversie te verhogen. Kennis vanuit de neurowetenschap, marketing, consumenten neuroscience, behavioral economics en psychologie komt bij elkaar. Je kruipt in de huid van de neuromarketeer, raakt bekend met het brein, fysiologische reacties en (automatisch) gedrag. Je begrijpt de rol van emoties en irrationele besluitvorming bij de totstandkoming van gedrag en beslissingen.

 Studentbeoordeling: 8,0

 7 x 2 dagdelen + zelfstudie

 Start in april



## Oriëntatie op eigen onderneming

Heb je altijd al voor jezelf willen beginnen en wil je onderzoeken of een eigen business voor jou de oplossing is? Deze module biedt je de kans om in een omgeving met gelijkgestemden te werken aan het opzetten van een eigen onderneming. Deze module is voor studenten die:

1. Het idee hebben voor zich zelf te willen beginnen;
2. Al een idee hebben om voor zich zelf willen beginnen, maar nog niet operationeel zijn;
3. Al operationeel zijn met hun onderneming, maar dit verder willen ontwikkelen.



Studentbeoordeling: 8,5



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in september en februari

## Marketingstrategie Ontwerp en Advies

Deze tweede module staat in het teken van het ontwikkelen van oplossingen en adviseren. Strategie, Businessmodels, Creativiteit, Verandermanagement, Leiderschap & Management en accountability komen aan bod. Tevens worden er enkele gastcolleges gepland van experts die goed aansluiten op de theorie en praktische toepassingen komen presenteren. Deze module is het vervolg van 'Marketingstrategie Data & Analyse'.



Studentbeoordeling: 8,9



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in april

## Verdieping op eigen onderneming

Aanvullend op de minormodule 'Oriëntatie op eigen onderneming' gaat deze module in op de verdieping. Het idee is bekend en de markt is aangetoond almede de noodzaak en de propositie. De volgende stap is om het idee te verdiepen, te realiseren en te verantwoorden. De laboratoriumfunctie wordt doorgezet en gewerkt naar het eindpunt.

Het kan ook zijn dat je al een geheel uitgewerkt idee klaar hebt en wilt aantonen dat er een markt voor is, dan kan je direct met deze module beginnen.



Studentbeoordeling: 8,5



7 x 2 dagdelen + zelfstudie



Start in november en april





# Ben je enthousiast geworden?

Wil je meer weten, neem dan gerust contact met ons op!



E-mail je vraag naar [contractonderwijs.fbe@hva.nl](mailto:contractonderwijs.fbe@hva.nl)  
of bel met 020-523 60 88.



- ▶ *Na elk module paste ik mijn net aangeleerde kennis en ervaring direct toe in de praktijk.*

*Student Renata - Interim Finance Manager HighQ B.V.*