

5. COMPETENTIE ADVISEREN | IN- EN VERKOPEN

De Bachelor of Science geeft goed onderbouwde adviezen over het ontwerpen, verbeteren of toepassen van producten, processen en methoden en brengt renderende transacties tot stand met goederen of diensten binnen het domein Applied Science.

| | Niveau I | Niveau II | Niveau III | Niveau IV |
|----------|---|--|---|--|
| | De student <i>verdiept zich in de problemen en/of wensen van gebruikers.</i> Hij laat dat zien door: | De student <i>draagt bij aan het oplossen van een technisch probleem van een gebruiker.</i> Hij laat dat zien door: | De student <i>geeft een concreet advies op een specifieke vraag.</i> Hij laat dat zien door: | Ervaren beroepsbeoefenaar (zie beschrijving competentie hierboven). Hij laat dat zien door: |
| a | Te luisteren naar de klant. | Relevante open vragen te stellen. | Flexibel met de veranderende eisen van de klant om te gaan. | Zich servicegericht op te stellen. |
| b | De opdracht helder en eenduidig te omschrijven. | De geïdentificeerde wensen van de klant te rapporteren/presenteren. | Een gemotiveerd advies uit te brengen. | De vraagstelling van de opdrachtgever te verhelderen. |
| c | Marktonderzoeksgegevens te analyseren. | Marktonderzoeksgegevens te interpreteren. | Marktontwikkelingen te signaleren en hierop in te spelen. | (Markt)onderzoek op te stellen en uit te voeren. |
| d | Acties te benoemen die op een marktonderzoek volgen. | Een actieplan op te stellen voor een marktonderzoek. | Een adviesplan op te stellen, rekening houdend met de eigen concurrentiepositie. | (Delen van) advies op te stellen. |
| e | De wensen van klant/opdrachtgever of gebruiker te herkennen als een relevant (technisch) probleem. | De wens van de klant te identificeren. | Met creatieve oplossingen te komen bij specifieke problemen of ontwikkelingen. | In overleg met onderzoekers en ontwikkelaars wensen en vragen van klanten te vertalen naar haalbare oplossingen of adviezen. |
| f | De klant/opdrachtgever of gebruiker te kennen. | Op basis van vertrouwen een band op te bouwen. | Rekening te houden met de omgeving van de klant. | Relaties met klanten op een adequate wijze te onderhouden. |
| g | Verschillende onderhandelings-technieken te herkennen. | Geschikte onderhandelings-technieken toe te passen. | Belanghebbenden te overtuigen zodat wenselijke activiteiten ondernomen kunnen worden. | Bij in- en verkoop onderhandelings-technieken toe te passen. |