|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Naam** | **Studentnummer** | **Klas** |
| Hessel Mulder | 1101430 | SMM1F |

**Scoring Big 4**

**Scoor de 4 houdingen hieronder van 1 naar 4 op basis van de verkregen feedback in de 360 graden feedback 0-meting. Op nummer 1 staat de houding waar je al het beste in bent en op nummer 4 de houding waar jij je nog het meest op kunt ontwikkelen. Geef bij elke houding een onderbouwing.**

|  |
| --- |
| **Nummer 1:** |
| Onderbouwing:  Ondernemend. Mijn ouders vinden mij erg ondernemend, vooral met relaties onderhouden. Dit vind ik belangrijk te doen en heb ook relaties met mensen die hetzelfde zouden doen bij mij. |

|  |
| --- |
| **Nummer 2:** |
| Onderbouwing:  Overtuigend. Ik heb een redelijke overtuigende houding, want kan goed en duidelijk communiceren. |

|  |
| --- |
| **Nummer 3:** |
| Onderbouwing:  Professioneel. Ik ben redelijk professioneel, maar soms kan dit wat beter. Ik kan beter letten op optijd komen bij afspraken. Ik kan wat meer serieuzer nemen. |

|  |
| --- |
| **Nummer 4:** |
| Onderbouwing:  Nieuwsgierig. Ik heb goede ideeën alleen ben niet echt een erg nieuwsgierig persoon. Ik kan misschien vaker doorvragen zodat ik meer dingen leer. |

**In de eerste week heeft Peter Ottens van de Yets foundation een inspirerend gastcollege gegeven. Het gastcollege ging om het vinden van jouw “why”? Hij gebruikte het volgende model:**



**Het vinden van jouw *“waarom”* kan helpen om meer focus te krijgen. Het vinden van jouw persoonlijk *“waarom”* kan een lastige vraag zijn. Je moet hiervoor eerst jezelf goed leren kennen. Waar krijg ik energie van? Waar word ik vrolijk van? Waar ben ik goed in? Wat zijn mijn dromen? Wanneer je jouw *“waarom”* helder hebt dan maakt het makkelijker om keuzes te maken over het *“hoe”* en *“wat”.* Probeer te achterhalen waarom je deze studie ben gaan volgen. Wat wil je bereiken met deze opleiding? Wat is jouw droombaan of welk bedrijf wil je gaan oprichten?**

**Dromen en ambities**

|  |
| --- |
|  |
| Ik wil met deze opleiding een mooi diploma halen en hier zoveel mogelijk van leren om in het werkleven te brengen. Misschien ga ik ergens werken misschien ga ik zelf een bedrijf oprichten. Ik zie wel waar het lot me brengt. |

**Keuze voor SMM**

**De volgende stap is *“hoe”*. Wat ga je helpen om jouw doel (jouw waarom) te bereiken? De *“hoe”* gaat over jouw proces.** Waarom heb je deze studie gekozen? En wat draagt deze studie bij aan het bereiken van jouw dromen en ambities?

|  |
| --- |
|  |
| Deze studie leer ik alles een beetje hoe marketing, onderzoek in elkaar zit en hoe je aan grote projecten moet werken. Dit kan ik later gebruiken. |

**Prestatiedoelen voor jaar 1**

**Deze doelen focussen op het bereiken van prestaties. Wat wil je dit jaar presteren of behalen? Je kan denken aan cijfers of verkrijgen van een bepaalde stageplek.**

|  |
| --- |
| **Prestatiedoelen** |
| Ik wil een stageplek waar ik echt wat kan inbrengen in het bedrijf zodat ze iets aan me hebben. |

**Procesdoelen blok 2**

**Prestaties komen niet uit de lucht vallen. Prestatie komen voort uit een proces. Met een procesdoel leg je de focus op de actie: het proces van jezelf verbeteren in een taak. Het zijn kleinere doelen en helpen mee aan het bereiken van jouw prestatiedoelen.**

**Formuleer per houding maximaal één procesdoel waar jij in blok 2 extra aandacht aan wil geven. Dat kunnen gedragingen zijn die je al kunt, maar nog beter in wil worden. Maar ook gedragingen waar je nog niet zo goed in bent, maar je wel van pas kunnen komen als Sportmarketeer. Geef een toelichting waarom het procesdoel voor jou relevant is. Bedenk per procesdoel welke voorde(e)l(en) het jou gaat opleveren, wanneer je het doel bereikt. Schrijf op hoe je hieraan gaat werken in blok 2. Bedenk een methode (kattenbelletje) om je dagelijks aan jouw doel te herinneren.**

|  |
| --- |
| **Nieuwsgierige houding** |
| Doel: Nieuwsgierig doorvragen om meer dingen te leren.  Voorde(e)l(en) voor het bereiken van doel: Hierdoor kan ik meer dingen gaan leren en ontwikkel ik een betere persoonlijkheid.  Mogelijke obstakels voor het bereiken van doel: geen interesse om door te vragen.  Aanpak: Meer door vragen op dingen die me wel aanspreken zodat ik makkelijker daar op door kan gaan.  Reminder: Mezelf aan blijven herinneren. |

|  |
| --- |
| **Overtuigende houding** |
| Doel: overtuigender zijn vooral met ideeen.  Voorde(e)l(en) voor het bereiken van doel: Betere persoonlijkheid creëren  Mogelijke obstakels voor het bereiken van doel: dat het soms toch niet lukt om mijn ideen in een gesprek te brengen.  Aanpak: Mezelf luider laten horen.  Reminder: Mezelf aan blijven herinneren. |

|  |
| --- |
| **Ondernemende houding** |
| Doel: Meer ondernemen, vooral initiatief nemen en kritisch op mezelf zijn  Voorde(e)l(en) voor het bereiken van doel: Dingen serieuzer nemen waardoor ik liever het initiatief neem.  Mogelijke obstakels voor het bereiken van doel: Geen zin om het initiatief te nemen of niet zelfkritisch zijn.  Aanpak: Dingen oppakken ook al heb ik daar geen zin in .  Reminder: Mezelf aan blijven herinneren. |

|  |
| --- |
| **Professionele houding** |
| Doel: Professioneler zijn. Dingen serieuzer nemen. En gezellig blijven  Voorde(e)l(en) voor het bereiken van doel: serieuzere houding is een goede eigenschap en gezellig blijven is voor iedereen leuk.  Mogelijke obstakels voor het bereiken van doel: sommige dingen wil ik niet serieus nemen.  Aanpak: Gewoon dingen serieuzer nemen.  Reminder: Mezelf aan blijven herinneren. |