

LOL

Module

Modulair leren



Inleiding

<i>Inleiding</i>	2
<i>Opbrengst</i>	4
<i>Stakeholders</i>	10
<i>Middelen</i>	14
<i>Strategie</i>	17

MODULAIR Modulair leren is een manier om het [onderwijsprogramma](#) van het entrenasium te volgen. Modulair wil zeggen dat het onderwijs is ingedeeld in onderdelen die afzonderlijk gevolgd kunnen worden, in een zelfgekozen volgorde.

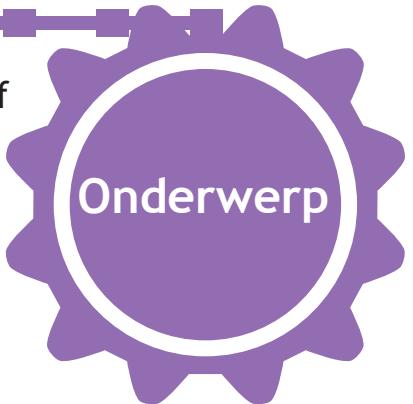
VOORKENNIS Om deze module goed te kunnen doorlopen heb je de entree-fase succesvol doorlopen. Het is verstandig vooraf kennis te nemen van de [LOL gids over het onderwijsprogramma](#), het [onderwijsprogramma](#) zelf en de module Metalol afgerond te hebben.

ONDERNEMEND Als je modulair leert kun je je leerroute veel soepeler en naar eigen smaak ontwerpen. En dat past bij ondernemende leerlingen. Het vervolgonderwijs wordt ook vaak modulair georganiseerd. Door met het entrenasium op die manier van leren aan te sluiten, wordt je al goed voorbereid op het vervolgonderwijs.

UITDAGEND Je bepaalt zelf hoe je de leerdoelen van de module gaat behalen. Je ontwerpt dus eigenlijk helemaal zelf jouw eigen leeroute. Dat doe je door in de praktijk alles in projecten onder te brengen. Modulair leren is dus een uitdaging, maar dat zal een ondernemende leerling niet tegenhouden.

VRIJ Het entrenasium-programma is een voorbeeld hoe je de verschillende leerdoelen gegroepeerd in modules kan volgen. Je hoeft je echter niet zo strikt aan het programma te houden. Het is vooral bedoeld om een beetje in kaart te brengen wanneer men verwacht dat zaken interessant zijn voor jou. Jij bepaalt altijd zelf wanneer jij een module wilt starten. Het gaat er alleen om dat je uiteindelijk voldoende leerdoelen haalt en het juiste tempo daarin houdt.





Onderwerp

MODULES Bij modulair leren is de leerstof opgedeeld in modules waarvoor telkens een getuigschrift wordt afgegeven na een positief oordeel. Wie voldoende modules van de entreprenasium opleiding met succes heeft doorlopen kan een entreprenasium-diploma krijgen.

GIDS De gids bij de module is geen handboek waarvan je niet mag afwijken. Het is zoals een gids is bedoeld; als je graag wegwijs gemaakt wilt worden dan wijst hij op de wegen die je als leerling kunt (maar niet hoeft) te volgen. Lees de gidsen niet als een leerling maar als een leraar. Hoe zou je wat je leert aan een ander uitleggen? Door wat je leert te bespreken met anderen, zul je de vaardigheden sneller eigen maken.

WAT Elke gids start met een korte inleiding over *waarom* het onderwerp voor jou als entrepreneur interessant is. Daarna wordt er summier uitleg gegeven over het onderwerp en welke concepten aan bod komen. Er worden alleen concepten uitgelegd als die voor het maken van een eigen route van belang zijn. Daarnaast wordt aangegeven waar je goede uitleg over die concepten kunt vinden en hoe je bijvoorbeeld kan aantonen dat je die uiteindelijk beheerst. Wat je eigenlijk altijd dient te raadplegen in de gids is de opbrengst die een module moet opleveren: Wat zijn de gestelde doelen, aan welke criteria moet de opbrengst voldoen en hoe kan ik tonen dat resultaat te hebben gerealiseerd.

WIE Belangrijk voor een entrepreneur is de vraag wie hij is en wie hij kent. Anderen kunnen een belang hebben in zijn onderneming hebben. Omdat je samen sterk staat, wordt een apart hoofdstuk aan deze belanghebbenden (stakeholders) besteed.

HOE Nu heb je in kaart wat je wilt bereiken en wie je daarvoor kunt inzetten. Dan is de volgende vraag hoe je dat gaat aanpakken. Daarvoor is in de gids een hoofdstuk opgenomen over de middelen die je kunt inzetten en een hoofdstuk over slimme strategieën waarmee je je doelen kunt bereiken.



Opbrengst

PROJECT Een module is op het entreprenasium altijd een onderdeel van een project, bijvoorbeeld om een nieuw product in de markt te zetten. Daarvoor kun je de module marketing volgen. De uitkomst van het project kun je op zijn beurt gebruiken als bewijs dat je de leerdoelen van de module marketing onder de knie hebt.

PRODUCT Wat je dankzij de module leert, draagt bij aan zowel jouw persoonlijke ontwikkeling als entrepreneur én de ontwikkeling van jouw bedrijf. Daarbij kun je je daarbij richten op het eindproduct als concrete uitkomst van wat je hebt geleerd en als iets dat direct inzetbaar is voor jouw bedrijf. De presentatie van je product kun je slim inzetten zodat die ook geldt als bewijsvoering voor het behalen van de leerdoelen.

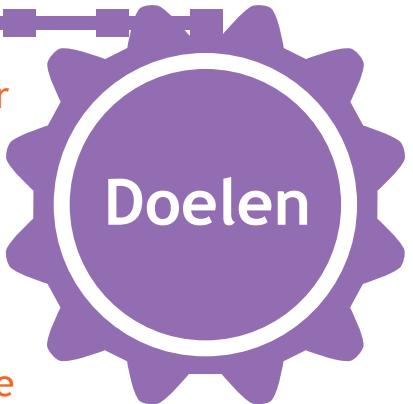
LEERPROCES Je kunt ook kijken naar het leerproces dat je hebt ondergaan om tot dit eindresultaat te kunnen komen. Door het gedrag en je houding tijdens het proces vast te leggen, kun je bewijslast verzamelen. Een middel om bij te houden wat je allemaal doet, op een uitstekend middel om bij te houden wat je allemaal doet, en om te laten zien wat je hebt geleerd, is natuurlijk de website van je bedrijf. Het project(plan) kun je gebruiken als een onderdeel van de website.

DOELEN Bij een module staan de doelen die je dient te bereiken voorop. Hoe je die bereikt is aan jou zolang je dat op eigen kracht doet. De klant bepaalt daarbij het *wat*, jij bepaalt het *hoe*. Het oranje doel in deze gids is ook het echte doel van deze module Modulair Leren.

CRITERIA Naast de doelen, kan de klant ook aanvullende randvoorwaarden stellen. Zie deze randvoorwaarden als criteria die jou helpen zeker te zijn dat je doelen bereikt op een wijze die de klant voor ogen heeft.

BEWIJZEN Hoe bewijs je zelf dat je een leerdoel hebt behaald? Daarvoor hebben we een bewijsmethode bedacht dat is gebaseerd op het Nederlands rechtssysteem. Meer uitleg hierover geven wij in de paragraaf Bewijzen.





Doelen

LEERDOEL De entreprenasiast kan modulair leren voor zichzelf toepassen zodat het onderwijs dienstbaar is aan zijn passie en daarmee aan zijn leerproces als entrepreneur.

AANTONEN Het leerdoel bereik je door een module op het geschikte moment in te zetten voor je bedrijf. Om dit te kunnen, moet je weten welke modules beschikbaar zijn en kan je zelf herkennen op welk moment je die nodig hebt. Je toont dit aan met jouw persoonlijk leerplan die je hebt afgestemd met jouw entreprenasiumcoach.

MAATSCHAPPELIJK De entrepreneur van de toekomst is maatschappelijk ondernemend. Je gaat niet alleen voor eigen winst maar draagt met jouw bedrijf ook bij aan maatschappelijke winst zodat we samen bouwen aan een betere wereld. Dit is de reden dat er voor gekozen is om maatschappelijke leerdoelen in de modules op te nemen. Deze leerdoelen zijn afgeleid van goede doelen die het entreprenasium steunt. Wanneer de doelen van een goed doel aansluiten op het onderwerp van een entreprenasium module dan worden deze in de betreffende modulegids als maatschappelijk leerdoel opgenomen.

GEZAMENLIJK Wanneer je samen met anderen een project draait, beschrijf je in een **projectplan** wie voor welke doelen verantwoordelijk is geweest. Vaak verschilt die verdeling achteraf toch ook met de werkelijkheid. Het is daarom verstandig om voor jezelf goed bij te houden wat jouw bijdrage is geweest en of je daarmee voldoende hebt geleerd om het leerdoel te behalen. Denk hierover bij het verdelen van de leerdoelen en taken na. De rechter die jouw bewijslast beoordeelt zal goed er op letten of jij in een gezamelijk project voldoende zelf hebt geleerd.

PERSOONLIJK Het leerdoel in een module is altijd een persoonlijk leerdoel dat ook bijdraagt aan de ontwikkeling van jouw bedrijf. Beschrijf in jouw persoonlijk leerplan hoe deze leerdoelen en bedrijfsdoelen bijdragen aan jouw persoonlijke leerdoelen.





CONCEPTEN Om leerdoelen te behalen wordt vaak in de paragraaf criteria van elke gids aangeven welke concepten je daartoe onder de knie hebt. Wat daaronder wordt verstaan kun je zien aan de bijbehorende leerdoelen. Het leerdoel gaat meestal verder dan dat je het concept alleen kent en kunt uitleggen. Het gaat er altijd om dat je in de toekomst het concept steeds weer kunt toepassen in en voor je bedrijf.

ENCLYCOPEDIE Voor alle concepten vindt je in de [EncycloPedie](#) van het entreprenasium een artikel. De volledige inhoud van deze artikelen kun je in eigen woorden aan anderen uitleggen. Als er in het artikel wordt doorverwezen naar andere concepten of begrippen, dan vallen die ook onder hetgeen bekend wordt verondersteld.

PROCES In de paragraaf criteria kunnen ook eisen staan die worden gesteld aan de bewijsvoering. Daarnaast kan erin staan welke procedure je dient te volgen om je gelijk te halen. Bijvoorbeeld dat je eerst een product voorlegt aan je begeleiders alvorens je het aan een externe deskundige mag voorleggen. Er kan ook aangegeven worden welk type bewijslast je *minimaal* moet inzetten voor het bewijzen van een gerealiseerd leerdoel, zoals een getuige of een reflectieverslag.

TEMPO Het gaat er met modulair leren om dat je uiteindelijk voldoende leerdoelen haalt en het juiste tempo daarin hebt. Dat juist tempo, is een criteria waaraan je moet voldoen. Hoe snel en hoe veel modules je moet halen is, bepaalt de school. Het is verstandig om dat even na te vragen zodat je weet waaraan je moet voldoen om een entropnasium diploma te mogen ontvangen.



Bewijzen

RECHTSSYSTEEM Om te bewijzen dat je jouw doelen hebt gerealiseerd hanteren wij een bewijsmethode dat afgeleid is van het Nederlands rechtssysteem. De kans dat je als entrepreneur ooit een keer met de rechtbank te maken krijgt is redelijk groot, het kan dus geen kwaad om alvast kennis te maken met procedures die vergelijkbaar zijn met het rechtssysteem. Met het EP bewijssysteem is het de bedoeling dat je kunt aantonen dat je de leerdoelen van een EP module hebt gerealiseerd met behulp van bewijsmateriaal die je gedurende jouw project verzameld. Je bent in dit proces zelf jouw eigen advocaat.

BEOORDELING Op het Entreprenasium werken we niet met cijfers maar met de beoordeling; onvoldoende, goed of uitstekend. We geven geen voldoende want een voldoende is onvoldoende voor een entreprenasiast. Pas wanneer iets goed of uitstekend is, is dit voldoende op het Entreprenasium.

RECHTER Omdat we op het Entreprenasium eisen dat je hoger scoort, zal ook kritisch gekeken worden naar de kwaliteit van jouw bewijslast. De beoordeling wordt gedaan door de ‘rechter’. De rechter is bijna altijd een of meerdere vakdocent(en) en/of een expert. Jouw Entreprenasiumcoach bepaalt per module wie de rechter zal zijn die jouw bewijs beoordeelt.

BEWIJSVOERING Om een ‘rechter’ te overtuigen moet je harde bewijzen aanleveren. Het vereiste bewijs kan een getuige zijn, een reflectie of een product. Met behulp van deze bewijzen kun je betogen dat jij daarmee aan de leerdoelen hebt voldaan. Maak het de rechter zo makkelijk mogelijk door hem als een gids door jouw bewijslast te voeren.

BEWIJSMIDDELEN Er zijn een aantal bewijsmiddelen die, mits ze voldoen aan de minimumeisen, altijd een goed bewijsmiddel zijn om een rechter te overtuigen van jouw kennis en kunde. Op het Entreprenasium zijn dat; een reflectie op je leren, een getuige, hoger scoren, een publicatie of het aan een ander leren. De minimumeisen van de bewijsmiddelen staan bij de criteria beschreven.



REFLECTIE Reflectie op je leren kan je helpen om tot een overtuigende bewijsvoering te komen. In een betoog verdedig je een stelling met zowel objectieve zakelijke als subjectieve persoonlijke argumenten.

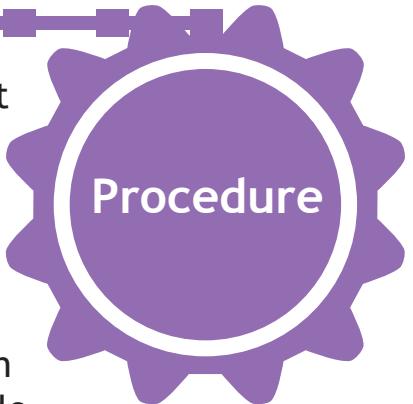
GETUIGE Een getuigenis van een betrouwbare en deskundige getuige kan ook dienen als een bewijs. De getuige is afhankelijk van het leerdoel. De getuige is vaak een stakeholder, een klant, een opdrachtgever of een expert. Maar ook het entreprenasium zelf kan een getuige zijn als je in staat bleek een dusdanig goede **bron** of **encyclopedisch artikel** te maken, dat het entreprenasium deze heeft gepubliceerd. Maar ook als je een artikel bijvoorbeeld blijvend op Wikipedia weet te publiceren over je module, dan kun je Wikipedia als getuige opvoeren.

SCOREN Bewijzen zijn vooral krachtig als het harde niet te weerleggen feiten betreffen. Het voornaamste bewijs voor een rechter is dat je hoger hebt gescoord op je leren met jouw eigen leerroute dan met de voorgeschreven weg. Dat kun je simpelweg doen door een hoger cijfer te halen dan wat je al gemiddeld staat voor het betreffende vak of vakken.

UITLEGGEN Een ander uitleggen wat jij hebt geleerd is de meest effectieve manier om iets te leren. Als je andere leerlingen kunt leren hoe zij jouw leerdoel realiseren dan laat je direct daarmee ook zien dat jij het leerdoel beheerst. Leg vast hoe je dit hebt aangepakt en wat het de anderen heeft opgeleverd.

COMBINATIE Vaak wordt een combinatie van bewijsmiddelen gevraagd om het realiseren van een leerdoel aan te tonen. Ook dit vind je in een modulegids terug onder de paragraaf criteria.





Procedure

PROCEDURE Hoe ga je aan de slag? Allereerst geef je bij jouw Entreprenasium coach aan welke module je graag wilt volgen. Het kan handig zijn om het overzicht ([link toevoegen!](#)) van leerdoelen te raadplegen om te kijken met welke leerdoelen je misschien al (onbewust) bezig bent in projecten die je al doet. Als je besluit om een module te gaan volgen dan kun je starten met het lezen van de bijbehorende modulegids. In de modulegids staan; de leerdoelen beschreven; de bijbehorende criteria en concepten, en er worden strategieën en middelen aangereikt die je kunt inzetten om het leerdoel te behalen. Als je met een module aan de slag gaat dan beschrijf je dat in jouw persoonlijk leerplan. Samen met de coach bedenk je hoe je de leerdoelen gaat behalen en welke bewijslast je daarvoor gaat verzamelen.

AANTONEN Wanneer je er van overtuigt bent dat je de leerdoelen hebt gerealiseerd en dat je dit met jouw bewijslast kunt aantonen, dan vraag je een beoordeling aan via jouw entreprenasium coach. Die zal een rechter inschakelen die jouw bewijslast gaat beoordelen. Als de rechter overtuigd is, dan ontvang je een certificaat voor de module. Je kunt dus per module een certificaat verdienen.

BEROEP Als de rechter niet overtuigd is, kun je zelf er voor kiezen om in hoger beroep te gaan. Als je in hoger beroep gaat heb je een kans om een hogere rechter - een hoogleraar bijvoorbeeld - er van te overtuigen dat je wél voldoet aan het leerdoel. De rechter die jou als eerste heeft beoordeelt dient duidelijk aan te geven waarom hij/zij niet overtuigd is en wat je kunt doen om hem/haar alsnog te overtuigen. Vaak kun je beter nog wat extra bewijslast verzamelen voor een herkansing dan dat je in hoger beroep gaat. Als je wel besluit in hoger beroep te gaan, stem dat dan af met jouw entreprenasiumcoach.

BINDEND Als de hogere rechter ook niet overtuigd blijkt te zijn dan is diens uitspraak bindend. Je hebt jouw leerdoel dan niet gerealiseerd.



Stakeholders

VERBINDEN Een entrepreneur opereert altijd in interactie met andere mensen. Een slimme entrepreneur gebruikt zijn netwerk en onderhoudt deze zorgvuldig. In de gidsen staat bij elke module hoe je anderen kunt binden aan het project waarmee je modules wilt bereiken, om het project goed te kunnen uitvoeren. Het gaat er dan om dat ze (een) belang hechten aan jouw project. Belanghebbenden of stakeholders kun je vinden bij familie, vrienden, medeleerlingen, ondernemers, kennissen, experts, zelfs bij concurrenten.

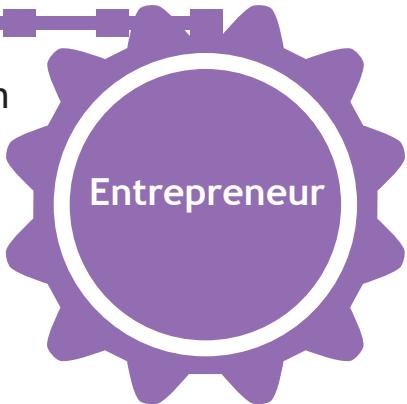
DELEN Door stakeholders aan je project of onderneming te binden krijg je via hen de beschikking over nieuwe middelen. Die willen de stakeholders graag met je delen als ze met je project ook hun eigen belangen kunnen realiseren.

AFSTEMMEN Een belangrijke stakeholder die een direct belang heeft bij het succes van je project is natuurlijk de klant. Zorg dat je steeds in nauw contact blijft met de klant. Daarmee voorkom je dat je allerlei dingen doet die niet direct leiden tot tevredenheid van de klant. Als je iets bedenkt zorg dan dat je zo snel mogelijk checkt of je de klant er blij mee maakt. Betrek hem zoveel mogelijk in de tussenstappen of tussenproducten van je project.

OVERTUIGEN In de Entree-gids Project kun je lezen dat er manieren zijn om je project voor stakeholders op 1 pagina te tonen, zonder dat zij een heel projectplan hoeven te lezen of dat jij die hoeft te maken. De meeste stakeholders willen ook niet meer weten dan nodig is om enthousiast te zijn over jouw plan. Dit wordt anders als je stakeholders veel middelen beschikbaar moeten stellen. In dat geval verdienen je stakeholders allemaal een eigen verhaal.

REFLECTEREN De holders van de grootste stake zijn de entrepreneurs zelf. Op het entreprenasium ben jij dat als een van de eigenaren van het project. Belangrijk om effectief te zijn in je leren en ondernemen zijn de vragen die je al eerder bent tegengekomen namelijk; wat ben ik? wie ken ik? wat weet ik?





Entrepreneur

UNICITEIT Iedereen is uniek. Je zult er misschien niet altijd bij stil staan, maar de kracht van een bedrijf of project is zijn uniciteit. Als je jouw eigen uniekheid inzet voor jouw bedrijf of project, dan weet je zeker dat niemand hetzelfde heeft bedacht. Laat jouw bedrijf een weerspiegeling zijn van jouzelf zodat anderen jou daarin kunnen herkennen.

ERVARING Wat verder uniek is aan jou is wat je weet. Iedere persoon heeft een ander leven geleid, en andere ervaringen opgedaan. Wat jij dus inbrengt, kan een ander niet allemaal inbrengen. Dit geldt vooral als jij kansen grijpt die een beroep doen op jouw specifieke kennis en ervaring.

ZELFANALYSE Elke modulegids zal je er daarom op wijzen naar jezelf te kijken en jezelf te analyseren. Deze zelfanalyse wordt dan gekoppeld aan het onderwerp van de desbetreffende module. Daarbij leer je vooral te richten op je sterke en unieke kanten.

CONSTRUCTIVISME Voordeel van deze aanpak is dat je minder hoeft te leren om dezelfde doelen te bereiken. Je sluit dan zo goed mogelijk aan bij wat je allemaal al weet en kunt. Dat wat je al in je hebt breidt je uit.

ZELFONTDEKKING Het gaat zoals je eerder hebt gezien steeds om het gestuurd ontdekken van jezelf om daarna zelfgestuurd de wereld te ontdekken. Het ontdekken doe je op het entreprenasium door je dromen te durven waar te maken middels projecten voor je bedrijf.

HOUDING Om jezelf als entrepreneur voor je bedrijf optimaal in te zetten, zijn er enkele gewoonten voor je op terug kunt vallen ongeacht het onderwerp. Volgens Sean Covey betekent dat de verantwoordelijkheid nemen, je doelen helder te maken, prioriteiten te stellen en samen te werken met als doel er allemaal beter van te worden waarbij je echt kan luisteren naar anderen. Maar bovenal door te willen leren.





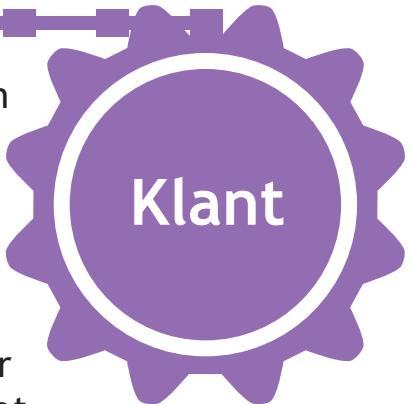
BINDEN Partners zijn belangrijk omdat ze middelen kunnen leveren, ideeën kunnen aanreiken, het risico met je kunnen delen en kunnen meehelpen in het project. Laat de partners die met jou samen willen werken ook samen met jou de doelen van je project bepalen. Zo bind je ze aan je project of bedrijf.

MANAGEN Partners aan je blijven verbinden vraagt de vaardigheid om hun belangen steeds te begrijpen, te kunnen prioriteren, af te wegen, mee te nemen en te organiseren. Dit lukt je alleen goed als je een vertrouwensband weet op te bouwen en ze het gevoel te geven dat ze belangrijk voor je zijn. In de gids vind je waar je in de omgang rekening mee dient te houden uitgaande van het onderwerp van de specifieke module.

PASSIE Het mooiste is het als partners zichzelf aanbieden om mee te doen. Zij zullen met jou het project en onderneming vanuit hun passie gaan dragen. Zoek daarom partners die jouw project of bedrijf prachtig vinden. Zoek niet op voorhand wat ze precies voor je kunnen betekenen. Laat ze vooral zelf daarin een rol kiezen. Gun ze daarbij een eigen lap op de lappendeken. Deze partners kunnen misschien een project zo uitbreiden dat andere modules ineens kunnen worden opgenomen.

ZOEKEN In een modulegids word je geholpen bij het vinden van partners die typisch bij het onderwerp passen en hoe je die specifieke stakeholders kunt enthousiasmeren. Als je bij een project bepaalde partners hebt, zou je eens kunnen kijken in gidsen van andere modules of deze type partners ook daarin worden genoemd. Je kunt dan de partner uitnodigen om dat onderwerp aan het project toe te voegen of een nieuw project met hem starten wanneer dat beide schikt.





Klant

LEERDEAL Een leerdoel zou eigenlijk een leerdeal moeten zijn! In de modulegids zal vooral bij deze paragraaf de vakdocent als een klant worden voorgesteld en hoe je die kunt overtuigen zijn lesmethode in te wisselen voor jouw voorstel. Daarbij is het belangrijk de vakdocent in te laten zien dat in jouw voorstel er sprake is van een andere manier van werken die minder werk voor de vakdocent met zich meebrengt. Een entrepreneur zal daarbij niet uitgaan van zichzelf of hij/zij het goed heeft gedaan, maar dit aan de klant voorleggen.

KENNEN Als ondernemer moet je je klant kennen om hem goed te kunnen bedienen. In de gids wordt je geholpen om een vakdocent wiens vak past bij het onderwerp van de module, beter te leren begrijpen. Er wordt bijvoorbeeld aangeven welke lesmethoden, voorkeuren, onderwerpen, waarden en normen, meningen en opvattingen, kennis over het werk, voorkeuren en interesses, handelingen en gedragingen je op een bepaald vakgebied vaak bij een docent terugziet.

USP De term *Unique Selling Proposition* (USP) werd bedacht door Rosser Reeves, een marketeer. Het is een marketingconcept dat is bedacht om te verklaren waarom bepaalde reclamecampagnes succesvol waren en andere niet. Het bleek dat succesvolle campagnes altijd unieke voorstellen deden aan potentiële klanten. Deze voorstellen overtuigden de klanten om van merk te wisselen. Benadruk dus vooral jouw USP's om jouw klant te overtuigen.



Middelen

MIDDELEN Middelen zijn bronnen of gereedschappen die je inzet ten gunste van jouw leer en -bedrijfsdoelen. Dit kunnen bedrijfsspecifieke middelen zijn zoals cameras of bewerkingsprogramma's maar in dit hoofdstuk wordt vooral ingegaan op de leermiddelen die in het algemeen voor iedereen bruikbaar zijn.

KOSTEN Middelen die je nodig hebt voor de ontwikkeling van jouw bedrijf ontvang je niet zomaar. Je moet er vaak iets voor terug doen of geven. Het kan dan gaan om geld, maar ook om een deel van de opbrengst of bijvoorbeeld invloed op jouw project. Vraag je bij het verzamelen van middelen af of je ook deze tegenprestatie kunt opbrengen als het project mislukt.

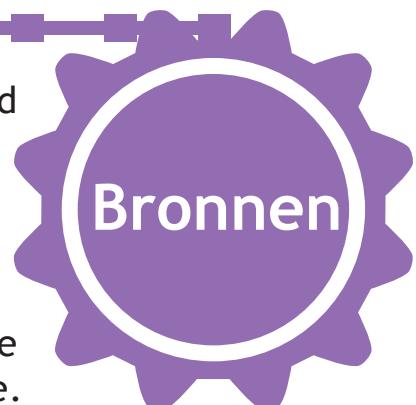
KOSTELOOS In dit hoofdstuk wordt in de gidsen vooral ingegaan op de leermiddelen die je ter beschikking staan zonder dat ze je wat kosten. Zo riskeer je weinig en kun je goedkoop falen. Bronnen die in dit hoofdstuk worden genoemd zijn vrij te benaderen. Hetzelfde geldt voor gereedschappen waarmee je kunt leren.

CANVAS om je te helpen optimale opbrengst uit je project te halen en om het overzicht te bewaken van het *wat*, *wie* en *hoe* raden wij je aan om het **LOL Canvas** in te vullen. Hierop vul je in wat je project zal zijn, hoe je bewijzen gaat verzamelen, wie de stakeholders zijn, wat jouw strategie is, welke doelen je met dit project wilt behalen, welke vakken je daarmee kunt vervangen, welke middelen je in kunt zetten en hoe je de planning voor je ziet.

BRONNEN Bronnen zijn bijvoorbeeld kenniselementen, leerstof, good practices, leerlingbedrijven en leerlingprojecten.

MODULES Natuurlijk kun je ook andere modules gebruiken als bron voor een module die je volgt. Soms is dat een optie, soms ook een voorwaarde.

MASTERCLASSES Een manier om meer informatie over het onderwerp van een module te krijgen is door experts uit te nodigen voor een masterclass. Mocht je zo'n expert niet zelf kunnen vinden, dan kun je eens je begeleiders polsen. Deze kunnen op hun beurt navraag doen bij de stichting Entreprenasium.





GEREEDSCHAPSKIST naast bronnen heb je ook modulespecifieke gereedschappen. Die zullen dan in de bijbehorende gids onder hetzelfde paragraafkopje worden aangereikt. Gereedschappen kunnen bijvoorbeeld tools zijn die je kunt inzetten om beter te brainstormen of om makkelijker tot een begroting te komen. Juist deze modulespecifieke gereedschappen kunnen je een project aan andere modules te verbinden als daar ook deze speciale gereedschappen worden gebruikt.



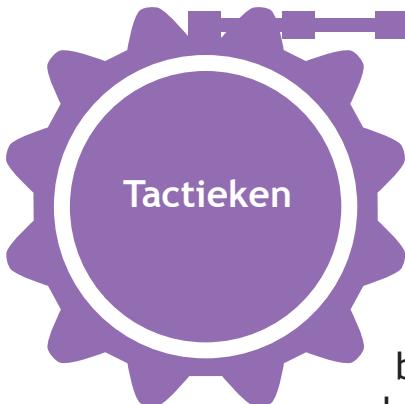
STRATEGIE In elke modulegids worden tips gegeven over mogelijke manieren om je leerdoelen te kunnen realiseren. Hoe je het gaat aanpakken is altijd afstemd op jouw leerstijl en persoonlijk leerdoel. In de gids wordt beschreven hoe je het zou kunnen aanpakken en welke leeractiviteiten en tactieken daar bij zouden passen. Beiden zijn afhankelijk van jouw leerstrategie en leerplan. Deze begrippen worden hieronder kort uitgelegd:

LEERACTIVITEIT Een leeractiviteit is een bezigheid die jouw leerproces in gang zet en ondersteunt. Om te leren tennissen kan het handig zijn om je voor tennisles in te schrijven. Wat je tijdens de tennisles doet zijn de leeractiviteiten.

LEERTACTIEK De oefeningen die men heeft ontworpen voor de tennisles, zijn tactieken om tennissen te leren. Deze tactieken noemen we daarom leertactieken. Van deze leertactieken verwacht men dat ze de juiste leeractiviteiten vanzelf op gang brengen. Je hoeft deze leertactieken niet te bedenken, je gaat er van uit dat ze vanzelf op aan bod komen, mits je een goede tennisleraar hebt gekozen voor je tennisles.

LEERSTRATEGIE Het inschrijven voor een tennisles is dus eigenlijk voldoende initiatief om te leren tennissen. Je ontwerpt dan eigenlijk een strategie die ervoor zorgt dat je vanzelf aan de juiste leertactieken wordt onderworpen en daarmee weer de juiste leeractiviteiten gaat ontplooien. Op het entreprenasium bedenk en bepaal je daarom vooral zelf de leerstrategieën om een bepaald leerdoel te bereiken. Je kunt in de gids checken of jouw leerstrategie wel de juiste leertactieken triggert.

LEERPLAN Jouw leerstrategie verwoord je in een leerplan waarin je vastlegt hoe je bepaalde zaken wilt gaan leren. In die zin lijkt het op een plan voor je eigen bedrijf. Dat is niet zo raar, want op het entreprenasium smeden we deze plannen tot één geheel dat bij jou past. Dat plan is dus meteen een persoonlijk plan, een leerplan en een bedrijfsplan. In veel gevallen hoeft het niet meer dan een a4-tje te zijn.



LEERTACTIEK Om het leerdoel van de module te bereiken ben je in staat om in elke leersituatie te achterhalen welke leerstijl jij hebt. Dit kan aan de hand van in de gids aangereikte leertactieken (dit zijn kortdurende maniertjes om dingen te leren). Leertactieken kunnen effectief zijn voor het behalen van je leerdoelen. Het is aan jou een passende leertactiek te kiezen of beter gezegd te checken dat jou leerstrategie de juiste leertactieken oproept.

VOORBEELD Mindmappen is een slimme tactiek als je zaken wilt samenvatten, om te brainstormen, om verbanden duidelijk te krijgen of om te ordenen en structureren. Als er leerdoelen zijn die een beroep doen op deze leeractiviteiten dan kan er in die gids worden geadviseerd om mindmappen als tactiek te gebruiken. AANPASSEN!!

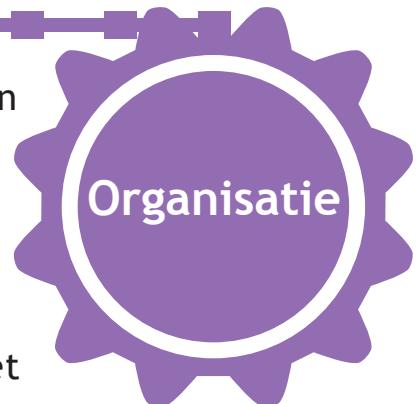
UITLEGGEN Welke tactieken er ook worden geadviseerd, uitleggen is altijd de beste manier om iets te leren. Het gaat dan niet om het ontvangen van uitleg, maar het zelf aan een ander uitleggen. Volgens David A. Sousa in zijn boek “How the Brain Learns: A Multimedia Kit for Professional Development” (ISBN 1412936616), beklijft namelijk

- 10% van wat we lezen
- 20% van wat we horen
- 30% van wat we zien
- 50% van wat we zien en horen
- 70% van waar we over gediscussieerd hebben met anderen
- 80% van wat we persoonlijk ervaren hebben
- 95% van wat we uitleggen aan anderen

En als je het ondernemend aanpakt dan kun je, als je anderen helpt bij het leren, er niet alleen zelf nog meer van leren, maar er ook wat aan verdienen. Zo werd al eens een start gemaakt met een bureau leersteun.



PROJECT Elke module wordt een onderdeel van een project. Dat koppelt hetgeen je in een module leert meteen aan je bedrijf en daarmee aan de werkelijkheid. Je houdt hierdoor goed overzicht over je leren. Modules die op elkaar voortborduren kunnen op deze manier toch tegelijkertijd worden opgepakt. Als een project succesvol is afgerond, resulteert dit met slechts een beoordelingsmoment in getuigschriften voor alle modules die er onderdeel zijn van dat project.



COLOFON

Publicatie van de Stichting Entreprenasium

Inhoud en vormgeving

Rob Slagter
Iris Hermens

Uitgave

Mei 2013

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

Entreprenasium ®
© Copyright Stichting Entreprenasium, 2013