

Opdracht Management

Voorbeeld van een opdracht die de behandeling van 'saaie' lesstof in een boek omzet naar motiverende zelfwerkzaamheid

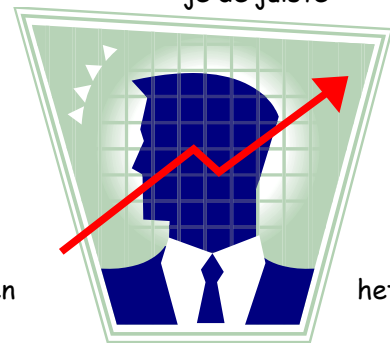
Inleiding.

De deelkwalificatie Bedrijfsoriëntatie is, zoals uit de voorbeelden van je lesboek blijkt, in feite een heel praktisch vak. Via deze opdracht gaan we de theorie uit je boek levendiger maken en praktisch toepassen op een organisatie die door de meeste leerlingen bij eerdere modules al is opgezet. Voor deze leerlingen is deze opdracht dan min of meer een vervolg op een bedrijf dat ze eerder opzetten en waarbij je ook een zelf bedacht product of dienst op de markt hebt gebracht.

Waar haal ik mijn informatie vandaan?

Deze praktijkopdracht maak je samen met een medeleerling en wel op basis van de vragen die hieronder volgen. In principe zul je 90% van je informatie uit het Management lesboek halen. Het gebruik van andere bronnen (lesboeken) is toegestaan en wordt zelfs aanbevolen. Laat in dat geval steeds in je antwoord blijken wat de bron was. Als je de vragen verdeelt, dan dien je de resultaten steeds samen te bespreken, zodat je zeker weet dat je de juiste informatie in je verslag hebt. De volgende hoofdstukken moet je gebruiken.

- Hoofdstuk 1: Moderne managementtechnieken
- Hoofdstuk 2: Situationeel leiderschap
- Hoofdstuk 3: Managementstijlen



Wat moet ik leren voor het proefwerk?

Tot de proefwerkstof behoren alleen de hoofdstukken 4 t/m 6 en eindverslag van deze opdracht. Zorg ervoor dat je van alle onderdelen op de hoogte bent. Maak minimaal een kopie om je voor te bereiden. Er worden vragen over gesteld. De hoofdstukken 1 t/m 3 hoef je niet voor de toets te leren. De wijze van beoordeling vind je op het einde van deze opdracht.

Beoordeling

Deze opdracht levert max. 50 punten op. Het proefwerk levert de andere 50 punten op. De opdracht wordt als volgt beoordeeld

Verlag wordt beoordeeld op de volgende onderdelen:	Onv. Vold. Goed	Volgens leerling	Volgens docent:
Zijn alle vragen beantwoord			
Zijn de vragen gemotiveerd			
Zijn de kennis- en de inzichtvragen kwalitatief goed uitgewerkt. Denk aan formulering, eigen denkwerk, eigen inbreng, conclusies.			
Vormgeving: Zijn de vragen uit de opdracht steeds overgetypt Is de tekst getypt? Is het verslag gemakkelijk toegankelijk?			

Is er sprake van een kapt, van een inhoudsopgave, van paginanummering, voorwoord enz. met relevante informatie? Is de spelling correct en worden alinea's toegepast?			
Totaal voor de opdracht	50		

Herkansingen:

Praktijktoetsen zoals deze komen niet in aanmerkingen voor herkansing. Als je de theorietoets herkanst, mag je deze praktijkopdracht ook herkansen. Omgekeerd geldt dat natuurlijk ook.

Fraude. Waarschuwing: dit is een persoonlijk werkstuk, dus het overnemen van (delen van het) werk van anderen is fraude voor de gebruiker en de "donor"!!

Opdrachten:

Attentie. Hieronder vind je enkele internetopdrachten. Maak deze thuis of in de pauze in het OLC omdat je docent een verandering in het rooster van het lokaal niet gemakkelijk kan organiseren.

Blok 1. De voorbereidingen. Het lesboek is nog niet nodig om te gebruiken. Attentie! Begin jouw uitwerking steeds met een herhaling van de vraag. Niet van de inleiding die er steeds boven staat. Voor je docent is het dan gemakkelijker om het werk te corrigeren.

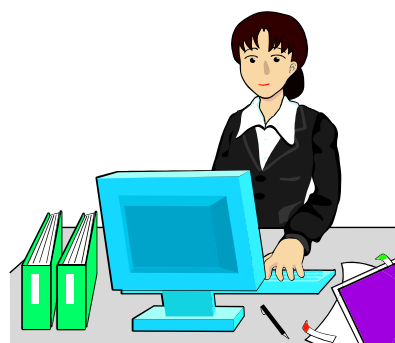
De meeste leerlingen hebben in een eerdere fase van hun studie een vergelijkbare opdracht gemaakt. Nu is het wel gemakkelijk dat je daaraan terugdenkt, want de uitvoering van de opdracht wordt er des te realistischer door. Om je in te leven in de organisatie van het bedrijf waarvan jij het management voert dien je enkele vragen te beantwoorden zoals; wat is het product of dienst dat je op de markt bracht, de naam van je organisatie enz. Weet je dat niet meer, dan is het toch handig dat je dat in een paar minuutjes even bedenkt.

1. Wat was de naam van jullie organisatie? Als je het niet meer weet, verzin dan een naam.
2. Beschrijf het product of de dienst die jullie op de markt willen brengen of brachten. Ca. 3 regels.
3. Is er sprake van een profit of van een non-profit bedrijf?

Als je iets van het management wil leren (in de theorie of in de praktijk) dan zul je moeten leren omgaan met de omstandigheden en vraagstukken die voortkomen uit een niet te klein bedrijf. Het wordt pas interessant als er uitdaging komt bij een bedrijf met veel personeel en met meerdere afdelingen.

4. Noem minstens vijf afdelingen (bijvoorbeeld inkoop) uit jouw "vroegere" organisatie van de eerder gemaakte opdracht of bedenk ze. In dit laatste geval kun je denken aan baantje, aan je stage etc. Doe hier niet te lang over (een paar minuten).

In jouw organisatie hebben we in de eerder gemaakte opdracht enkele functies gemaakt. Een functie wordt omschreven als: een samenhangend geheel van taken met de bijbehorende verantwoordelijkheden en bevoegdheden. Voorbeelden van functies zijn: medewerker op een advocatenkantoor, inkoper, assistent personeelszaken. Als manager geef jij leiding aan dit soort mensen.



5. Noem 10 functies die in jouw bedrijf voorkomen en waaraan jij leiding geeft.

In bijlage 1 van deze opdracht vind je een overzicht met als titel "100 managementwijsheden met een knipoog".

6. Kies uit deze lijst vijf wijsheden er die jij het beste vindt passen bij het management zoals jij dat ziet. Noteer deze vijf als antwoord.

7. Vergelijk jouw keuze met die van twee andere groepen leerlingen. Noteer de namen van de leerlingen uit deze groep.

8. Welke wijsheden hebben ze gekozen? Noteer hun **motivatie** voor de door hen gekozen wijsheden. Deze vraag dient in minimaal vijf zinnen beantwoord te worden.

9. Noteer de definitieve en allerbeste wijsheden die jouw idee over het functioneren van een manager weergeven.

Leidinggeven kan op verschillende manieren en is van bedrijf tot bedrijf afhankelijk. Als oriëntatie op leiding geven ga je op een voor managers gespecialiseerde site enkele test uitvoeren. Dat doen we nu al (later komen we er met het betreffende hoofdstuk op terug) omdat het organiseren van Internet op school niet gemakkelijk is. Maak deze opdracht dus buiten de les en zo snel mogelijk.

6. Ga naar de site <http://www.managementsite.net>; ga links naar het rijtje "Rubrieken" en kies voor "Self Assessment". Kies voor de mogelijkheid "Leiding geven en verbetering".

7. Print de test uit en vul hem in. Doe dat serieus want hierna moet je er mee aan de slag. Neem hem op als bijlage 1 van de uitwerking van deze opdracht.

8. Vul nu pas de test in. Print de uitslag van de test uit en neem de uitslag op bij deze vraag.

Blok 2. Managementtechnieken verkennen. Gebruik voor het beantwoorden van dit Blok Hoofdstuk 1 en 2 uit je lesboek.

9. Noteer de hoofdtaken van een leider van een organisatie.

10. Noem bij iedere taak enkele concrete voorbeelden zoals jullie ze tegenkomen in jullie eigen bedrijf.

10. Welke van de genoemde managementtechnieken past het **beste** bij jouw bedrijf zoals we dat eerder hierboven beschreven hebben? Noteer de managementtechniek en motiveer je antwoord door het verband te leggen tussen de managementtechniek en je bedrijf. Minimaal vijf regels.

11. Welke van de genoemde managementtechnieken past het **minst goed** bij jouw bedrijf? Noteer de managementtechniek en motiveer je antwoord door het verband te leggen tussen de managementtechniek en je bedrijf. Minimaal vijf regels.

12. Hoe zou jij in eigen woorden het begrip managementtechniek uitleggen?

13. Een manager moet bij het leidinggeven, rekening houden met allerlei factoren. Beschrijf deze factoren steeds met behulp van hoofdstuk 2 van je boek.

14. Zijn de factoren die hierboven genoemd zijn van invloed op jouw eigen bedrijf? Motiveer je antwoord.

Op het einde van hoofdstuk 2 blijkt uit een overzicht dat niet iedere managementtechniek voor iedere organisatie geschikt is.

14. Verklaar met het schema waarom Management by Walking Around wel mogelijk is met veel capaciteiten van het personeel en weinig tijdsdruk (zie onderste regel) en niet bij Management by Direction and Control. Gebruik ca. 4 regels voor je antwoord.

15. Jij hebt hierboven een voorkeur uitgesproken voor een bepaalde managementtechniek. Is deze stijl nu ook te hanteren als je kijkt naar het type organisatie (product of dienst dat jouw organisatie levert, de functies, enz.) zoals je die in Blok 1 beschreven heb? Motiveer je antwoord.

16. Als het antwoord op de vraag hierboven "nee" is, welke managementtechniek past dan beter?

Blok 3. Managementstijlen. Gebruik voor het beantwoorden van dit Blok Hoofdstuk 3 uit je lesboek.

9. Wat verstaan we onder een management- of leiderschapsstijl? Let op: beide begrippen worden hieronder naast elkaar gebruikt.

10. Welke van de vier genoemde managementstijlen past het **beste** bij jouw bedrijf zoals we dat eerder hierboven beschreven hebben? Noteer de managementstijl en motiveer je antwoord door het verband te leggen tussen de managementstijl en je bedrijf. Minimaal vijf regels.

11. Welke van de genoemde managementstijl past het **minst goed** bij jouw bedrijf? Noteer de managementstijl; en motiveer je antwoord door het verband te leggen tussen de managementstijl en je bedrijf. Minimaal vijf regels.

12. Volgens de 3-D theorie van Reddin zijn er "beïnvloedende factoren" die van invloed zijn op de leiderschapsstijl. Beschrijf in het kort deze factoren.

13. Spelen deze factoren een rol in jullie eigen bedrijf? Motiveer.

14. Als deze factoren een rol spelen in jullie eigen bedrijf, hebben jullie dan wel een juiste leiderschapsstijl gekozen? Motiveer je antwoord (zowel bij een nee, als bij een ja antwoord).

Blok 4. Gedachte tegenover realiteit?! Gebruik bij het beantwoorden van onderstaande vragen de opdrachten die je eerder via Internet hebt gemaakt en van de uitslag waarvan je steeds een print hebt gemaakt.

Bij de voorgaande blokken vragen hebben we steeds gekeken naar jullie voorkeur (managementtechniek leiderschapsstijl) en deze vergeleken met jullie eigen bedrijf. We hebben nog niet bekeken of dit gegeven wel past bij jullie karakter en persoonlijke aard. Je kunt wel iets willen, maar je moet het wel in je hebben. Aan deze laatste stap gaan we hieronder aandacht besteden. Bij deze Internettest is gevraagd naar jouw persoonlijke benadering en voorkeuren in leidinggeven en omgaan met personeel. Nu is dus de tijd gekomen om dat te toetsen aan de realiteit. In hoeverre klopt het profiel dat jij geschetst hebt van jouw bedrijf (realiteit) aan jouw persoon (gedachte)?

Welke managementtechniek paste het beste bij jouw bedrijf?

Zijn de factoren die van invloed zijn op een organisatie ook van invloed op jouw bedrijf?

Past de door jou gekozen managementtechniek bij jouw persoonlijke stijl uit de tests?

Past de leiderschapsstijl die jullie gekozen hebben bij jullie persoonlijke stijl uit de tests?



**Beoordelingsmodel met normen voor het eindverslag van de
Praktijkopdracht Bedrijfsoriëntatie**

Dit soort praktische opdrachten komt niet in aanmerking voor herkansing.

Werkstukken die niet voor de toetsperiode zijn ingeleverd, worden niet gehonoreerd en de punten kunnen niet op een andere wijze ingehaald worden.

Beoordelingsformulier van Praktijkopdracht bij CALO1.4.2:	Leerling 1:	Leerling 2:
Volledige naam:		
Klas:		
Datum inlevering:		

Het eindverslag bevat heldere en verzorgde uitwerkingen van de volgende onderdelen:	Maximale score:	Score volgens de kandidaten:	Score volgens de docent:
<p>Presentatie: (Vormgeving en Taalgebruik)</p> <p>Voorzijde met: → titel → volledige namen groepsleden → klas, datum en naam docent → vak (B.O.), module (CALO1.3.1)</p> <p>Binnenzijde: → ingevuld beoordelingsformulier → inhoudsopgave met juiste paginanummering</p> <p>Taalgebruik: → correcte spelling en taalgebruik → juist gebruik (tussen)koppen, alinea's en paragrafen</p> <p>Afwerking, verzorging en illustraties</p>	8		
<p>Inhoud:</p> <p>De verschillende onderwerpen van de praktijkopdracht worden getoetst op volledigheid en kwaliteit. Hierbij wordt gelet op:</p> <p>→ Overzichtelijkheid → Omvang van de antwoorden → Beschrijvingen en Motiveringen → Hoeveelheid eigen mening en eigen motiveringen, bijv. bij keuzes</p>	32		

→ Diepgang → Eigen inbreng en originaliteit			
Maximaal voor aanwezigheid, volledigheid, volgorde, uitwerking en afwerking van alle vereiste onderdelen:	40		Eindcijfer:

Met deze opdracht worden minimaal de volgende eindtermen nagestreefd:

Eindterm nummer:	Hoofdstukken B.O. boeken:	Omschrijving
2	2	De kandidaat kan doelstellingen, producten en/of diensten van een organisatie beschrijven en de concurrentiepositie van enkele organisaties.
3 (IV)	3	De kandidaat kan een beschrijving geven van het beleid van een organisatie inzake productontwikkeling, financiering en expansie.
3 (III)	4	De kandidaat kan de goederen-, diensten-, informatie- en /of geldstroomketen in een organisatie schematisch weergeven
4	5	De kandidaat kan de in de wet geregelde organisatievormen omschrijven.
6	7	De kandidaat kan het doel van een functieomschrijving aangeven.
7	8	De kandidaat kan de kenmerken van de belangrijkste organisatiestructuren beschrijven.
8	9	De kandidaat kan de belangrijkste ordeningsprincipes met betrekking tot organisatiestructuren beschrijven (functioneel, product, markt, geografisch).
9	10	De kandidaat kan organisatieschema's hanteren.
12	12	De kandidaat kan een organisatie als een systeem beschrijven.

Bijlage 1: **100 managementwijsheden met een knipoog.**

1. Een leider doet buitengewone dingen en gewone dingen buitengewoon.
2. Marketing: 'wetenschappelijke' discipline waarbij een klant op een legitieme manier een poot wordt uitgedraaid.
3. Boek van een management goeroe: geuren + kleuren + 2 kaftjes.
4. Managen = eenvijfde bezig zijn + viervijfde theater.
5. Succesvolle ondernemers trekken altijd betere medewerkers aan, daarmee laten ze zien dat ze beter zijn dan hun medewerkers.
6. Oninspirerende topmanager: iemand die lucht verplaatst in de slaap van zijn medewerkers.
7. De afstand tussen een hoofdkantoor en een dochtermaatschappij wordt groter naarmate een hoofdkantoor meer sympathie voor een dochtermaatschappij gaat voelen.
8. Houden van vrouwelijke managers is doorgaans geen probleem; vrouwelijke managers houden is een heel ander verhaal.
9. Managers veranderen zichzelf; ondernemers ontwikkelen zichzelf.
10. Als klant moet je niet worden 'geholpen' maar worden 'bediend'.
11. Managementgoeroe: post-moderne bedrijfsapostel.
12. Ondernemen: jongleren met dromen.
13. Vaar als manager en ondernemer een zekere koers, maar twijfel voortdurend aan de kwaliteit van het kompas.
14. De weg naar succes is voor een talentvol manager als ZOAB; je denkt dat je niks kan gebeuren maar voordat je het weet begin je te schuiven.
15. Goede initiatieven zijn beter dan slechte initiatieven en slechte initiatieven zijn beter dan geen initiatieven.
16. Domme blonde vrouwelijke managers zijn doorgaans niet blond.
17. Sommige managers zijn heel goed in bepaalde dingen, vooral omdat ze erg slecht zijn in heel veel andere dingen.
18. Goed managementboek: geestverruimend middel voor een manager.
19. Managers moeten niet door andere managers gewaardeerd worden, maar eerst en vooral om hun daden.
20. Medewerker: iemand die goedkoop wordt ingekocht, duur wordt uitgezet en de bulk van de marge aan zijn/haar neus voorbij ziet gaan.
21. Managers vragen om advies, maar eigenlijk zijn ze op zoek naar bevestiging.
22. Jonge managers denken dat hun oudere collegae vaak niet bij de tijd zijn; oudere managers weten dat.
23. In sommige onderhandelingsituaties is 'iets doen' vooral een kwestie van niets doen.
24. Veel ondernemingen streven naar succes. Dat is goed en aanbevelenswaardig. Sommige ondernemingen zijn in de ban van succes. Dat is levensgevaarlijk.
25. Sommige managers maken indruk zonder dingen te doen die indruk maken.
26. Een ondernemer zonder idealen is als een marktonderzoeker zonder feiten.
27. Een manager kan beter twijfelen dan geloven.
28. De macht van een manager heeft veel gemeen met een spaarrekening: hoe minder het wordt gebruikt, hoe sneller het toeneemt.
29. Ondernemen is als een suikerspin: vaak naar lucht happen en bij tijd en wijle smullen van de zoetheid van succes.
30. Innovativiteit is het resultaat van vragen, niet van antwoorden.
31. Het tot een goed einde brengen van een fusie dan wel een overname lijkt op het lopen van een marathon: je moet je krachten op de juiste manier gedurende de rit verdelen, beschikken over een lange adem en vooral niet in het zicht van de finish (en zeker niet erna) verzuren.
32. Vrijheid is de belangrijkste drijfveer van een ondernemer, geld van een manager.
33. Vergadering = woordendiarree.

34. De waarde van een werknemer wordt in sterke mate bepaald door zijn ambitie en in veel mindere mate door zijn prestaties.
35. Een leaseauto is een hardnekkiger verslaving dan alcohol, drugs dan wel sigaretten, terwijl de uiteindelijke gevolgen bij tijd en wijle hetzelfde zijn: dood en verderf.
36. Pas als klant op voor managers die hun kantoorplanten laten verpieteren.
37. De meeste topmanagers doen veel te veel en denken veel te weinig. Zie hier: de raison d'être van de consultant.
38. Een goede consultant is onbetaalbaar. Ook zijn rekeningen.
39. Waar zwakke ondernemingen mee eindigen doen sterke ondernemingen in het begin.
40. Succesvolle ondernemers vinden zichzelf zelden succesvol, niet-succesvolle ondernemers overigens ook.
41. In managementjargon bestaan geen zinvolle volzinnen.
42. Managers moeten meer uit een goed glas wijn halen dan een goed glas wijn uit managers.
43. Managers moeten tegen doelen aankijken en er niet op neerkijken.
44. Managers die hun nek uitsteken krijgen sterke nekspieren waardoor molenstenen geen kans van slagen hebben hun desastreuze werk te doen.
45. Ondernemen = 2(Inspireren) * (Initiëren + Innoveren + Implementeren).
46. Manager: lid van een sekte gericht op beheersing en onderdrukking.
47. Ondernemen is een menselijke activiteit maar het voelt goddelijk.
48. Maak altijd van mogelijkheden noodzakelijkheden.
49. Succesvol grenzen verleggen is het resultaat van goed je eigen begrenzingen inzien.
50. Als vijf managers het met elkaar eens zijn, zijn er vier overbodig.