**2.1 Creatieve denker**

**Omschrijving**

De creatieve denker bruist van de ideeën. Hij haalt zijn inspiratie uit een veelheid van bronnen, ideeën en situaties. De creatieve denker legt verbanden tussen verschillende inspiratiebronnen en komt zo tot nieuwe, originele ideeën. Hij gebruikt zijn verbeeldingskracht om deze ideeën vorm te geven en experimenteert volop om tot vernieuwende en unieke oplossingen of concepten te komen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Competenties Competentie**  | **Kenmerken (disposities)**  |
| **1.**  | **Creatief denken**  | Ik sta open voor nieuwe ideeën en ervaringen. Ik heb een continue stroom aan ideeën. Ik denk door op een idee en kom tot andere ideeën. *Brainstormen, divergerend denken, open mind, associëren, alternatieven bedenken*  |
| **2.**  | **Verbeelden**  | Ik maak (in mijn hoofd) een voorstelling van een idee. Ik visualiseer mijn idee. Ik breng het verhaal achter mijn idee over op een ander. *Voor je zien (voorstellen), inleven, inbeelden, ideeën visualiseren, storytelling*  |
| **3.**  | **Experimenteren**  | Ik stap uit mijn comfort zone. Ik verken verschillende mogelijkheden. Ik experimenteer met alternatieven. *Verwonderen, nieuwsgierigheid, uitproberen, uit comfort zone stappen, creatieve risico’s nemen, speelsheid, fouten maken*  |

**2.2 Kritische onderzoeker**

**Omschrijving**

De kritische onderzoeker zet zijn nieuwsgierigheid en onderzoekende houding in om een probleem of vraagstuk tot op de bodem uit te zoeken. Hij verheldert voor zichzelf eerst zijn onderzoeksvraag, zodat hij de juiste bronnen kan raadplegen – zowel online als offline - en zo handig en doelgericht relevante informatie verzamelt. De kritische onderzoeker analyseert, legt verbanden en verwerkt de gevonden informatie. Zijn bevindingen en conclusies geeft hij onderbouwd weer in een rapportage of projectplan.

|  |  |
| --- | --- |
| **Competenties Competentie**  | **Kenmerken (disposities)**  |
| **1.**  | **Verhelderen**  | Ik ben nieuwsgierig. Ik stel vragen om een duidelijk beeld te krijgen van een opdracht. Ik herken de vraag achter de opdracht. *Probleem/vraagstuk identificeren, nieuwsgierig zijn, gerichte vragen stellen, met alle zintuigen waarnemen*  |
| **2.**  | **Onderzoeken**  | Ik verzamel informatie over een opdracht door uiteenlopende bronnen te raadplegen. Ik onderzoek opdrachten vanuit verschillende invalshoeken. Ik verwerk de verzamelde informatie op een systematische manier. *Informatie verzamelen, uiteenlopende bronnen raadplegen, informatie verwerken, objectief blijven, mediawijsheid, ICT-basisvaardigheden*  |

**2.3 Betrokken wereldburger**

**Omschrijving**

De betrokken wereldburger houdt zich actief bezig met de trends en ontwikkelingen in de wereld. Hij vormt zichzelf actief een mening over deze maatschappelijke ontwikkelingen door daar met anderen over te spreken. Daarbij heeft hij respect voor de meningen en ideeën van andere mensen. De betrokken wereldburger heeft een groot verantwoordelijkheidsgevoel en draagt op zijn eigen wijze bij aan het succes en het welzijn van de creative community als geheel. Kansen en uitdagingen in de community gaat hij niet uit de weg. Hij probeert actief mensen te overtuigen en te beïnvloeden om te zorgen dat er samen naar een oplossing wordt toe gewerkt.

|  |  |
| --- | --- |
| **Competenties Competentie**  | **Kenmerken (disposities)**  |
| **1.**  | **Omgevingsbewustzijn**  | Ik volg (via de media) actief trends en ontwikkelingen in de wereld. Ik bespreek maatschappelijke vraagstukken met mensen in mijn omgeving. Ik heb een eigen mening over ontwikkelingen in de wereld. *Volgt trends en ontwikkelingen in de wereld, actief mening vormen, in gesprek gaan met anderen, perspectief van anderen innemen, inlevingsvermogen*  |
| **2.**  | **Actief burgerschap**  | Ik bedenk en benoem ideeën voor verbeteringen in mijn omgeving. Ik lever een bijdrage aan het welzijn en het succes van de creative community. Ik lever een bijdrage aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. *Verantwoordelijkheid tonen, verbeterpunten en kansen zien in de eigen gemeenschap, bijdrage leveren aan de gemeenschap*  |

**2.4 Netwerkende teamspeler**

**Omschrijving**

De netwerkende teamspeler bouwt en onderhoudt uiteenlopende (werk)relaties en zoekt actief de samenwerking met anderen. In gezamenlijke opdrachten of projecten weet hij zijn eigen kwaliteiten en die van zijn groepsgenoten te versterken. Hij is communicatief vaardig en beschikt over de nodige tact, zodat in afstemming met elkaar het gezamenlijke doel wordt bereikt. Daarbij toont hij eigenaarschap voor zijn aandeel in het geheel. De netwerkende teamspeler kan goed luisteren en ziet feedback als een mogelijkheid om van te leren.

|  |  |
| --- | --- |
| **Competenties Competentie**  | **Kenmerken (disposities)**  |
| **1.**  | **Samenwerken**  | Ik bereik gezamenlijke doelen in samenwerking met anderen. Ik kan in een samenwerking verschillende rollen aannemen. Ik neem verantwoordelijkheid voor mijn eigen inbreng in een samenwerking. *Verschillende teamrollen vervullen, taken en rollen verdelen, verantwoordelijkheid voor eigen inbreng, samen tot een besluit of plan komen, kennis delen*  |
| **2.**  | **Communiceren**  | Ik communiceer en overleg regelmatig met groepsgenoten. Ik luister aandachtig naar wat anderen te zeggen hebben. Ik geef opbouwende feedback aan groepsgenoten. *Luisteren, overleggen/vergaderen, schrijven, feedback geven en ontvangen, interpersoonlijke vaardigheden (aandacht geven, begrip tonen, empathie)*  |

**2.5 Lerende zelfmanager**

**Omschrijving**

De lerende zelfmanager heeft een sterke innerlijke drive om te leren en te ontwikkelen. Hij voelt zich daar zelf verantwoordelijk voor en is steeds op zoek naar mogelijkheden om zijn eigen leren te sturen en bij te stellen. Dit doet hij bijvoorbeeld door te reflecteren op zijn eigen werk. Hij organiseert zichzelf en maakt een planning voor zijn werkzaamheden. Wanneer dingen tegen zitten, toont de lerende zelfmanager doorzettingsvermogen in het vinden van oplossingen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Competenties Competentie**  | **Kenmerken (disposities)**  |
| **1.**  | **Reflecteren**  | Ik kan mijn eigen kwaliteiten en drijfveren benoemen. Ik kan kansen en uitdagingen benoemen in mijn leerproces en persoonlijke ontwikkeling. Ik kan mijn eigen leerdoelen formuleren. *Eigen kwaliteiten en motieven kennen, terugkijken en vooruit kijken, leerdoelen stellen, metacognitie, loopbaansturing (loopbaandossier), omgaan met feedback*  |
| **2.**  | **Doorzettingsvermogen**  | Ik ben gedreven en ambitieus in mijn werk. Ik ga graag nieuwe uitdagingen aan. Ik heb de discipline om mijn werk tot een goed einde te brengen. Ik kan flexibel omgaan met druk en tegenslag. *Gedrevenheid en ambitie tonen, discipline tonen, omgaan met druk en tegenslag, risico nemen, uitdagingen aangaan*  |

**2.6 Ambitieuze ondernemer**

**Omschrijving**

De ambitieuze ondernemer heeft lef, is eigenzinnig en gaat steeds actief op zoek naar kansen en mogelijkheden om waarde te creëren. Hij neemt daarbij de behoeften en verwachtingen van zijn klanten als uitgangspunt. De ambitieuze ondernemer neemt initiatieven om de kansen en mogelijkheden die zich voordoen om te zetten in zakelijke activiteiten. Hij is daarbij in staat om zowel commercieel als bedrijfsmatig te handelen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Competenties Competentie**  | **Kenmerken (disposities)**  |
| **1.**  | **Proactief handelen**  | Ik ben actiegericht en initieer activiteiten. Ik toon lef en eigenzinnigheid. Ik neem afgewogen beslissingen en risico’s. *Initiatieven ontplooien, activiteiten initiëren, uitdagingen aangaan, eigenzinnigheid, lef tonen, zelfstandig beslissingen nemen, verantwoordelijkheid nemen*  |
| **2.**  | **Innoveren**  | Ik creëer nieuwe kansen en mogelijkheden in mijn werk. Ik heb een eigen visie op de toekomst. Ik gebruik out-of-the-box ideeën om problemen op te lossen. *Kansen en mogelijkheden zien en creëren, waarde creëren, creatief problemen oplossen, toekomstvisie hebben*  |
| **3.**  | **Commercieel handelen**  | Ik zie kansen en mogelijkheden in de markt. Ik denk en handel klantgericht. Ik kan mijzelf ‘verkopen’ en de klant overtuigen. *Op de behoeften en verwachtingen van de klant richten, je eigen kwaliteiten/waarde verkopen (portfolio), kansen en mogelijkheden benutten, afgewogen risico’s nemen*  |