



Coachles Presenteren BPV

	▶ 5 uur
	coachgroep (coach + alle studenten)
doel	BPV-ervaringen uitwisselen en hierop reflecteren
hulpmiddel	<ul style="list-style-type: none"> ▶ @@@ ▶ bijlage 1 – SMART formulieren ▶ bijlage 2 – Eisen presentatie

stap	beschrijving
1.	<p>welkom & mededelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • presentielijst • algemene regels benoemen • belangrijke data en mededelingen laten noteren in agenda
2.	<p>geef het doel aan van deze coachles</p> <ul style="list-style-type: none"> • BPV-ervaringen uitwisselen en hierop reflecteren
3.	<p>BPV-ontwikkeling</p> <p>Vraag naar de meest recente en belangrijke BPV-ontwikkelingen. Zijn er problemen of bijzonderheden ontstaan in de afgelopen periode? Loopt iedereen op schema met het uitvoeren van BPV-taken?</p> <p>Maak notities. Maak waar nodig een afspraak voor een individueel voortgangsgesprek.</p>
4.	<p>schoolvakken</p> <p>Vraag naar de meest recente en belangrijke school-ontwikkelingen. Zijn er problemen of bijzonderheden ontstaan in de afgelopen periode? Loopt iedereen op schema met het uitvoeren van schooltaken?</p> <p>Maak notities. Maak waar nodig een afspraak voor een individueel voortgangsgesprek.</p>
5.	<p>sociaal-emotioneel</p> <p>Vraag naar de meest recente en belangrijke sociaal-emotionele ontwikkelingen. Zijn er problemen thuis of op school, zijn er bijzonderheden ontstaan in de afgelopen periode?</p> <p>Maak notities. Maak waar nodig een afspraak voor een voortgangsgesprek (individueel of met betrokken groep studenten/docenten).</p>

stap	beschrijving
6.	<p>opdracht-variant 1 Verwachtingen</p> <p>Laat de studenten voor zichzelf opschrijven wat ze van de eerste BPV-dagen hadden verwacht. Laat hen hierop reflecteren. Studenten beantwoorden voor zichzelf vragen zoals: Ging alles zoals ik had verwacht? Wat viel er mee of wat viel er tegen? Waar lag dat aan? Had ik daar zelf invloed op? Had ik graag iets anders gezien? Wie of wat heb ik nodig in de toekomst? Laat de studenten in tweetallen hun ervaringen bespreken</p> <p>opdracht-variant 2 top 3 BPV-ervaringen</p> <p>Bijvoorbeeld: laat de studenten voor zichzelf een top 3 van leukste, meest uitdagende, interessantste momenten op hun BPV-bedrijf noteren. Laat zo ook een top 3 van de moeilijke of vervelende momenten op hun BPV-bedrijf noteren. Laat nadenken over argumenten voor de samengestelde top 3. Vraag elke student van welke ervaring deze het meest heeft geleerd en waarom. Deze ervaring delen ze met de groep (dit kan in kleine groepjes of plenair).</p> <p>opdracht-variant 3 leerdoel bijstellen</p> <p>Laat elke student hun leerdoelen voor de BPV bijstellen. Laat ze kritisch kijken naar hun groei en of hun leerdoel realistisch is opgesteld. Misschien hebben zij het doel al behaald of merken ze dat het doel niet haalbaar is. Laat ze hun nieuwe leerdoel formuleren. Gebruik hierbij bijlage 1 als hulpmiddel. Loop rond en begeleid waar nodig.</p> <p>opdracht-variant 4 BPV-spiegel</p> <p>Laat elke student zijn BPV-bedrijf presenteren voor de klas d.m.v. een PowerPoint presentatie, zie bijlage 2. Dit heeft als doel dat de leerling het bedrijf kent en bekendheid geeft aan de rest van de klas.</p>
7.	<p>afsluiting</p> <p>Evalueer met de studenten het programma van deze coachles. Zijn er nog vragen? Kan iedereen vooruit?</p>

Bijlage 1 SMART formulieren

(bij coachles BPV presenteren opdracht-variant 3)

Leerdoel opstellen

Op het voorstelformulier vind je een vak waarin je jouw leerdoelen moet formuleren die betrekking hebben op jouw BPV. Een leerdoel is iets wat je graag wilt leren of bereiken. Elke opleiding heeft een kwalificatie dossier waarin is vastgelegd wat jij tijdens jouw opleiding moet kennen en kunnen. Aan de hand daarvan kun jij een leerdoel opstellen dat dus te maken met jouw ontwikkelingsproces.

SMART formulieren

Een leerdoel moet altijd SMART geformuleerd worden. Bij een SMART doel geef je aan wat je wilt bereiken en je stuurt je eigen gedrag om dit doel te bereiken. Je geeft aan welke resultaten wanneer moeten worden bereikt. Door een doelstelling SMART te formuleren, is de kans groter dat er in de praktijk iets van terecht komt.

De S staat voor **Specifiek**

De M staat voor **Meetbaar**

De A staat voor **Acceptabel**

De R staat voor **Realistisch**

De T staat voor **Tijd**

Voorbeeld van een SMART leerdoel:

Tijdens mijn BPV periode van tien weken wil ik kennis op doen van minstens vier verschillende soorten voer die ik de paarden geef.

S: Tijdens mijn BPV periode wil ik minstens vier ver verschillende soorten voer herkennen en weten hoeveel ik er van moet geven aan de paarden en op welke manier ik het voer moet geven. Twee keer in de ochtend help ik mijn stagebegeleider mee met voeren van de paarden bij manage De Hoef.

M: Ik wil minstens vier soorten voer kennen

A: Het is acceptabel want als ik de kennis heb van de verschillende soorten voer, dan kan ik de paarden zelfstandig voeren en dat scheelt tijd voor mijn BPV bedrijf.

R: Het is realistisch omdat ik op school ook les krijg hierin en ik op mijn bedrijf veel vragen kan stellen over de verschillende soorten voer.

T: De BPV periode duurt 10 weken en in die tijd wil ik mijn doel behalen.

Hieronder wordt in vijf stappen uitgelegd hoe je een SMART doel kunt formuleren.

SMART	Vragen die je je kan stellen
Specifiek Omschrijf het doel duidelijk en concreet.	<ul style="list-style-type: none">✓ Wat wil ik bereiken?✓ Wie zijn erbij betrokken?✓ Waar ga ik het doen?✓ Wanneer gebeurt het?✓ Waarom wil ik dit doel bereiken?
Meetbaar Een SMART doel moet je kunnen zien, horen, proeven, ruiken of voelen.	<ul style="list-style-type: none">✓ Hoe kan ik het doel meten?✓ Wanneer heb ik mijn doel bereikt?✓ Wat is er dan af?✓ Wat weet ik dan?✓ Wat kan ik dan?
Acceptabel Is er draagvlak voor?	<ul style="list-style-type: none">✓ Zou het BPV bedrijf het een goed doel vinden?✓ Heeft het bedrijf er ook iets aan als ik dit doel behaal?✓ Waarom is het een goed doel?

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Is het voor jouw eigen leerproces van belang? ✓ Heeft het doel te maken met het bedrijf waar je werk?
Realistisch Is het doel wel realistisch of stel je te hoge eisen?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Is het doel haalbaar? ✓ Is het doel zinvol? ✓ Wie kan mij helpen bij het behalen van dit doel? ✓ Zijn er materialen of andere dingen nodig voor het behalen van dit doel?
Tijdgeboden Een SMART doel heeft een duidelijke startdatum en einddatum.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wanneer begin ik met de activiteiten? ✓ Wanneer stop ik met de activiteiten? ✓ Hoeveel tijd heb ik nodig om mijn doel te behalen?

goede voorbeelden

- ✓ Dit jaar wil ik 20 studiepunten van mijn Food opleiding halen.
- ✓ Over 3 jaar wil ik mijn eigen bedrijf in de veehouderij hebben gestart.
- ✓ De winst van mijn bedrijf moet volgend jaar 30% hoger zijn dan die van vorig jaar.

slechte voorbeelden

- ✓ Ik wil een leuke baan (niet specifiek, niet meetbaar, niet tijdgebonden).
- ✓ Dit jaar wil ik een opleiding halen (niet specifiek, niet meetbaar, niet tijdgebonden).

Bijlage 2 Eigen presentatie

(bij coachles preseteren BPV Opdracht-variant 4)

tijdsduur

10 minuten

voorbereiding van een presentatie

- het onderwerp bepalen (in dit geval: jouw BPV-ervaringen)
- het doel bepalen; anderen informeren, iets uitleggen, iemand ergens van overtuigen (in dit geval: anderen informeren)
- informatie verzamelen over het onderwerp (in dit geval op het BPV-bedrijf met collega's praten, gegevens van internet, eigen ervaringen)
- verzorgen van goede hulpmiddelen om tijdens de presentatie te gebruiken (in dit geval kan dit van alles zijn, bijvoorbeeld: een diervoorbeeld, een fotocollage, een PowerPointpresentatie, een poster, een artikel, een folder, een maquette, enz.)

inhoud presentatie over jouw BPV-ervaringen

- introductie van het BPV-bedrijf (max. 1 minuut)
 - beschrijf het soort werk dat op het bedrijf of de instelling wordt uitgevoerd
- jouw rol op het bedrijf (max. 2 minuut)
 - jouw werkzaamheden
 - de teamsamenstelling
- jouw ontwikkelpunten tijdens deze BPV-periode (max. 2 minuut)
- tegenvallers en meevallers tot nu toe (max. 2 minuut)
- eigen invulling; het BPV-onderwerp mag je zelf kiezen, bij dit onderdeel kun je bijvoorbeeld het hulpmiddel gebruiken (max. 2 minuut)
- elevator pitch; een korte presentatie waarin je enthousiast vertelt wie je bent en waar je goed in bent, geef aan waarom juist jij interessant bent en een waardevolle aanvulling voor het bedrijf (max. 1 minuut)
 - Vrij vertaald betekent 'elevator pitch' een verkooppraatje-in-de-lift. In de tijd van een ritje met de lift moet je jezelf presenteren aan je mogelijke baas. Vertel wie je bent, waar je voor staat en wat je kracht is. Vanzelfsprekend spreek je enthousiast en overtuigend, want als jij niet in jezelf gelooft, doet niemand het.

tips bij presenteren

- Oefen je presentatie voor de spiegel of vrienden.
- Gebruik hulpmiddelen (in dit geval minimaal 1 hulpmiddel).
- Begin met contact maken met je publiek.
- Leid je onderwerp in.
- Houd contact met je publiek.
- Denk aan je non-verbale houding.
- Gebruik indien nodig een kaartje met korte aantekeningen.
- Zorg voor een goede afsluiter (in dit geval een goed verkooppraatje).