

Bijlage 2

Algemene uitgangspunten voor uitvoering van de Masterclass (MC)

Na aanpassing en aanvulling van bestemde tekst is de aanbieding van een goed verzorgde aankondiging van de MC bedoeld ter informatie voor kandidaat ondernemers (verder te noemen KO) en om deelname op enthousiastmerende wijze te ondersteunen. Het beste kan de aanbieding klassikaal worden besproken en toegelicht. Inderdaad, er wordt met de aanbieding nogal wat beloofd en dat moet ook worden waargemaakt door elke deelnemende partij. Opleiding en KO gaan met de MC een soort contract aan en dus geldt het motto; wie z'n bordje vol schept moet het ook leeg eten.

Bespreek karakteristieken van de masterclass met deelnemers

- Opdringen van kennis werkt niet dus KO en inleiders maken samen een tijdelijke leerorganisatie.
- Regie en zelfstandigheid bij KO centraal stellen en stimuleren.
- Zelfkennis als basis voor effectiviteit, dus de spiegel wordt voorgehouden.
- Talent en inspiratie maakt de ambitie tot ondernemerschap.
- De dingen die we moeten leren voordat we ze kunnen doen, leren we door ze te doen. Kortom voor de ondernemer telt het motto; werkelijk willen is doen.
- Elke deelnemende partij ervaart voordeel.
 - De opstart op locatie (bij ondernemer zelf) is voor KO een eerste kennismaking met de beroepspraktijk betreffende het onderwerp en is daarmee passend in het organisatieperspectief van de opleiding.
 - Voor de KO is deze ontmoeting wellicht grensverleggend maar te overzien en passend in de ontworpen leerlijn.
 - Voor de expert uit de beroepspraktijk een stimulans en mogelijkheid voor samenwerking en creatieve uitwerking van onderhavige probleemstelling.

Programma overzicht van de masterclass

KO krijgen tevoren een programma aangeboden met een formulier waarmee deelname aan de MC wordt bevestigd. Met een Power P. of andere presentatievormen wordt de KO tot deelname uitgenodigd. Regelmatig worden evaluatiemomenten aangeboden zodat discussie, reflectie en bijstelling kunnen plaatsvinden.

Ter voorbereiding op de masterclass

Om beschikbare tijd goed te besteden dienen deelnemers goed voorbereid te zijn. Vandaar dat ruim tevoren navolgende acties worden ingezet.

- Diverse informatie wordt aangeboden over marktomvang, marktontwikkeling en marktpositie, maatschappij, economie en demografische trends. Brochure algemene informatie biologische productie en producten.
- Bedrijfsbezoek, om beeldvorming van markt en marketing nog te versterken.
- Controle op kennis van zaken en de mate waarin kan worden gewerkt met een gemeenschappelijk begrippenkader.

Certificaat

Tevoren is duidelijk welke waardering deelnemer ontvangt. Certificaat of studiepunten.