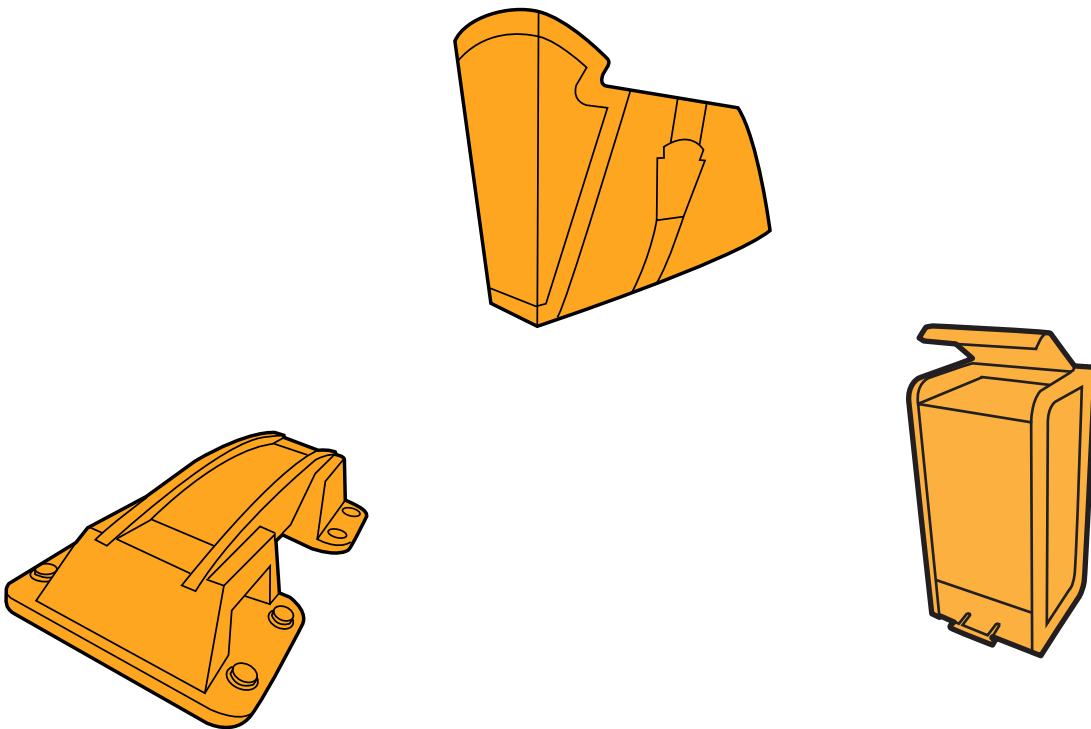


Persoonlijke ontwikkeling door het werken in de praktijk van het Industrieel Ontwerpen

Hoe ik mijn leerdoelen behaalde tijdens mijn stage



Delft, 2009

Voorwoord

Als studente Industrieel Ontwerpen heb ik tijdens de minor in mijn bachelorperiode gekozen voor een oriënterende stage. Dit stageverslag beschrijft de ervaringen die ik tijdens mijn stage heb opgedaan. Met dit rapport wil ik aangeven hoe je jezelf kunt ontwikkelen door ervaringen op te doen in de praktijk en hoe ik dit zelf in de 4 maanden bij Fever in Leiden toegepast heb.

Lezers zullen vooral informatie kunnen vinden over hoe ik mijn leerdoelen bereikt heb. Deze leerdoelen zullen voornamelijk gericht zijn op verschillende aspecten van het ontwerpproces. Lezers worden zo op de hoogte gebracht van mijn ervaringen tijdens de stage. Op deze manier wil ik mijn medestudenten en andere geïnteresseerden laten zien hoe ze zichzelf in de praktijk kunnen ontwikkelen. Ook kan er informatie gevonden worden over mijn ervaringen in het bedrijfsleven en hoe ik mezelf verbreed heb door het volgen van extra vakken naast mijn stage.

In dit verslag worden slechts enkele resultaten weergegeven, omdat aan diverse opdrachten nog gewerkt wordt en deze op dit moment nog niet aan iedereen getoond kunnen worden.

Dit verslag is met behulp van de tips van Elling et al. (2005) geschreven en volgt daarmee de richtlijnen die in zijn boek 'Rapportagetechniek' gesteld zijn.

Graag wil ik ***** en ***** bedanken voor de steun die ik tijdens mijn stage bij Fever heb gehad. Ook wil ik ***** bedanken voor het beoordelen van de inhoud van mijn verslag.

Delft, 29-1-2009, *****

Samenvatting

Tijdens de minor Workplacement heb ik 4 maanden meegewerkt in de praktijk bij het ontwerpbureau Fever. Voor deze oriënterende stage heb ik gekeken naar het volgende:

“Hoe kun je jezelf ontwikkelen in de praktijk van het Industrieel Ontwerpen? En hoe heb ik dat zelf ervaren heb tijdens mijn stage van 4 maanden bij Fever in Leiden.”

Ik ben hiermee begonnen door me goed voor te bereiden op de eerste kennismaking met bedrijven. Dit heb ik gedaan doormiddel van het maken van een portfolio en met de zelfstudie cursus ‘Sollicitatietools’ via het Qompas Student Career Service. Hiermee heb ik een goede sollicitatieprocedure kunnen doorlopen bij het bedrijf Fever, een klein ontwerpbureau in Leiden. Hierna heb ik gekeken wat ik wilde leren en heb ik hiervoor mijn doelen vastgelegd. Dit heb ik gekoppeld aan het bedrijf en de opdrachten waar ik aan kon gaan werken. Zo heb ik de juiste plek gevonden om mijn stage door te brengen.

Naast het toepassen van mijn kennis in de praktijk wilde ik me tijdens mijn stage bewust worden van de gang van zaken in een bedrijf. Door deel te nemen aan vergaderingen en contact te hebben met andere professionals heb ik me goed kunnen oriënteren op het bedrijfsleven. Tijdens mijn stage heb ik een beter beeld gekregen hoe een IO-carrière er uit kan komen te zien. Door aan verschillende opdrachten te werken heb ik de verantwoordelijkheid en zelfstandigheid die nodig is in een bedrijf ontwikkeld. Ook ben ik te weten gekomen welke bedrijfscultuur er over het algemeen bij Fever gehanteerd werd.

In de afgelopen jaren bij Industrieel Ontwerpen heb ik natuurlijk heel wat kennis opgedaan, tijdens mijn stage heb ik deze in de praktijk toe kunnen passen. Tijdens het werken aan diverse opdrachten heb ik de verschillende elementen van het ontwerpproces kunnen toepassen. Van analysefase tot de optimalisatiefase. Ik heb deze stappen vooral doorlopen bij het werken aan mijn eigen project voor Prénatal. Dit project heb ik zelf gepland en tot en met de synthesefase zelfstandig uitgewerkt.

Om mijn kennis verder uit te breiden heb ik ook enkele vakken gevolgd. Hiermee heb ik mijn presentatieangsten deels overwonnen, weet ik beter hoe ik een conflict aan moet pakken en heb ik mijn communicatieve vaardigheden vergroot.

In de 4 maanden stage bij Fever heb ik gewerkt aan mijn gestelde leerdoelen in verschillende opdrachten en heb ik me goed kunnen ontwikkelen als een toekomstige Industrieel Ontwerper.

Ik heb mijn doel bereikt door me goed voor te bereiden en regelmatig te reflecteren.

Inhoudsopgave

Voorwoord	i
Samenvatting	ii
1. Inleiding	1
2. De stappen voorafgaand aan de stage	2
2.1 De voorbereiding en sollicitatie	2
2.2 Het opstellen van leerdoelen	3
2.3 Het bedrijf en de opdracht	3
3. Leren werken in een bedrijf	4
3.1 Oriëntatie op het bedrijfsleven en een carrière	4
3.2 Omgaan met verantwoordelijkheid en zelfstandigheid	5
3.3 Werken in een professionele context in een bedrijfscultuur	6
4. Ontwerpkennis toepassen in de praktijk	7
4.1 De analysefase	7
4.1.1 Het schrijven van een probleemstelling	7
4.1.2 Het analyseren van de markt	8
4.1.3 Een programma van eisen opstellen	9
4.2 De synthesefase	10
4.2.1 Het genereren en selecteren van ideeën	10
4.2.2 Het modelleren van concepten	11
4.3 De optimalisatiefase	12
4.3.1 Het verbeteren van details	12
4.3.2 Het produceren van je concept	13
4.3.3 De marketing voor een succesvolle verkoop	14
4.3.4 Het evalueren van je ideeën	15
5. Kennis opdoen uit verschillende vakken	16
5.1 Het verbeteren van communicatieve vaardigheden	16
5.2 Presentatieangsten overwinnen	16
5.3 Het aangaan van conflicten	17
6. Conclusie & Reflectie	18
7. Aanbevelingen	20
Literatuur	21
Bijlage 1: Voorbereiding & sollicitatieprocedure	22
Bijlage 2: Leerdoelen	27
Bijlage 3: Beschrijving bedrijf en opdrachten	29
Bijlage 4: Reflectie op de minor	31
Bijlage 5: Beoordeling door Fever	33

1. Inleiding

Als onderdeel van de Bachelor Industrieel Ontwerpen heb ik een minor gevolgd. Hierbij heb ik mijn minor ingedeeld met een stage. Ik wilde namelijk liever ervaring opdoen en kijken hoe het er in de echte ontwerpwereld aan toe gaat, dan in de boeken duiken bij een andere faculteit. Dit rapport dient als afsluiting voor mijn stage en legt mijn ervaringen vast.

Met dit rapport wil ik de volgende vraag beantwoorden: "Hoe kun je jezelf ontwikkelen in de praktijk van het Industrieel Ontwerpen? En hoe heb ik dat zelf ervaren tijdens mijn stage van 4 maanden bij Fever in Leiden."

Hiermee wil ik aan anderen laten zien hoe je jezelf kunt ontwikkelen in de praktijk. Hopelijk kan ik geïnteresseerden hiermee warm maken ook op deze manier ervaring op te doen. Veel van mijn medestudenten hebben immers nog nooit werkervaring opgedaan die relevant is voor hun studie. Ik denk dat het opdoen van deze ervaring, door het volgen van een stage, een vereiste is voor je ontwikkeling. Voor mij zijn deze ervaringen in ieder geval een belangrijk onderdeel van mijn ontwikkeling geweest.

In hoofdstuk 2 van dit rapport zijn de stappen beschreven die je moet ondernemen voordat je aan je stage begint. De voorbereiding, sollicitatie en het opstellen van leerdoelen. Ook vind je hier informatie over het bedrijf en de opdrachten waar ik aan heb gewerkt. Hoofdstuk 3 toont hoe ik het bedrijfsleven heb leren kennen. Hoofdstuk 4 laat zien hoe ik de leerdoelen van het ontwerpproces heb toegepast in de praktijk. In hoofdstuk 5 laat ik zien hoe ik mijn kennis vergroot heb door het volgen van extra vakken.

Tot slot wil ik door middel van een reflectie laten zien of ik tevreden ben over mijn aanpak en wat ik er in de toekomst mee wil doen.

2. De stappen voorafgaand aan de stage

Voordat je kunt beginnen aan een stage zijn er een aantal belangrijke stappen die je moet doorlopen. Met een goede voorbereiding was ik op de hoogte van wat ik tegen zou kunnen komen tijdens mijn sollicitatie. Ook wist ik op deze manier op welke gebieden ik me wilde ontwikkelen en heb ik omschreven wat ik wilde leren. Door voor de sollicitatie informatie over een bedrijf op te zoeken was ik al voor een deel op de hoogte waar ik terecht zou kunnen komen.

2.1 De voorbereiding en sollicitatie

Als ontwerper wil je bij anderen goed voor de dag komen. Dit kan door een mooi portfolio te maken van je voorgaande resultaten. In afbeelding 1 is een deel van mijn portfolio te zien, voor de complete versie: www.*****.nl. In mijn portfolio wilde ik alles laten zien wat ik gedaan had, enkele toppers waren echter misschien voldoende geweest. Verschillende bedrijven gaven immers aan dat mijn portfolio te druk was. Na mijn stage zal ik een nieuw portfolio maken dat sneller een beeld geeft wie ik ben en wat ik kan, in plaats van alle informatie erin te proppen. Naast het opstellen van een portfolio is het van belang te kijken naar wat je wilt en kunt, je sterktes en je zwaktes.

Met behulp van Qompas Student Career Service heb ik een online test gedaan om mezelf op bepaalde gebieden beter te leren kennen. Hier kwam uit naar voren dat ik vaak vasthoudend ben en mijn eigen koers wil varen. Enkele van mijn zwakke punten zijn overtuigen en leiding geven. Zodoende wist ik aan welke punten ik moest werken.

Met behulp van deze test heb ik me ook goed kunnen voorbereiden op de sollicitatie en wist ik wat voor vragen ik kon verwachten. Ik had immers met behulp van de test voorbeeldvragen beantwoord en een 'oefensollicitatie' gedaan.

Ik wilde doormiddel van sollicitaties leren hoe ik mezelf het beste kan presenteren. Tijdens de sollicitatie werkte ik dit uit door een paar krachtige elementen te tonen, zoals het achterlaten van informatie. Hiermee heb ik mezelf zo goed weten te presenteren dat ik werd uitgenodigd voor een tweede gesprek en daarna als stagiaire werd aangenomen.



Afb. 1 Mijn portfolio

Een volledige beschrijving van mijn voorbereiding en sollicitatieprocedure staat in bijlage 1.

2.2 Het opstellen van leerdoelen

Om me goed te kunnen ontwikkelen tijdens mijn stage heb ik van te voren bekeken wat ik wilde leren. Vervolgens heb ik dit overzichtelijk opgesteld zodat ik tijdens en na mijn stage mijn ontwikkeling in de gaten kon houden en hier later op kon reflecteren.

Enkele leerdoelen waren gebaseerd op wat ik wilde leren vanuit het bedrijfsleven, zoals de verantwoordelijkheid waar ik mee te maken zou krijgen. Andere leerdoelen waren gericht op het ontwerpproces zodat ik de ontwerp kennis van mijn studie kon toepassen in het opstellen van een probleemstelling tot het contact met producenten. Als laatste heb ik de leerdoelen opgesteld voor de vakken die ik naast mijn stage bij TBM wilde gaan volgen. Zoals het verminderen van mijn presentatieangsten door het volgen van de cursus 'Mondeling Presenteren'. In de komende hoofdstukken zal ik de leerdoelen aanstippen en bespreken hoe ik hier aan gewerkt heb.

Een compleet overzicht van de leerdoelen is te vinden in bijlage 2.

2.3 Het bedrijf en de opdracht

Er zijn veel verschillende bedrijven en nog meer verschillende opdrachten. Om een goede keuze te maken waar je terecht komt tijdens je stage kun je contact opnemen met diverse bedrijven. Enkele maanden voor het begin van de stage heb ik mijn portfolio, CV en motivatie opgestuurd naar 6 bedrijven.

Bij Fever mocht ik meteen langskomen op gesprek en hier ben ik uiteindelijk ook terecht gekomen. Fever is een klein ontwerpbureau in Leiden. Het bedrijf wordt gerund door de twee Industrieel Ontwerpers ***** en *****. Na hun studie, zo'n 2,5 jaar geleden is ***** begonnen aan het uitwerken van eigen opdrachten. Toen *** ook zijn studie heeft afgerond zijn ze samen een BV begonnen. Ze werken aan diverse ontwerp opdrachten voor verschillende klanten, van een verpakking tot producten die op evenementen komen te staan. Zo is in afbeelding 2 een van de spellen te zien die ze ontwikkeld hebben voor IKC.

Hun opdrachten verwerven ze door actief naar klanten toe te gaan met hun ideeën en bekend te worden bij bedrijven via beurzen en cursussen. Om hun klanten in contact te brengen met het ontwerpen geven ze ook innovatiecursussen. Samen met het verstrekken van innovatievouchers moet dit de drempel tot ontwerpen voor het MKB verlagen.

Ik wilde tijdens mijn stage met alle aspecten van het ontwerpen en het bedrijfsleven in aanraking komen. Om al deze mogelijkheden te benutten heb ik dan ook aan veel verschillende opdrachten meegewerkt en heb ik één project volledig zelf aangepakt. Ik ben dan ook bezig geweest van het ontwerpen van een flyer voor het bureau zelf tot het ontwerpen van een nieuwe verpakking voor een echte klant.



Afb. 2 Kinderspel ontworpen door Fever

Een volledige beschrijving van het bedrijf en de opdrachten waar ik mee bezig ben geweest kunt u vinden in bijlage 3.

3. Leren werken in een bedrijf

Als studente Industrieel Ontwerpen wil ik tijdens mijn stage niet alleen toepassen wat ik tot nu toe geleerd heb in de verschillende vakken tijdens mijn studie. Ik wil ook een goed beeld krijgen hoe het bedrijfsleven in elkaar zit en hoe ik daar in pas. Van te voren had ik vastgelegd op welke gebieden ik me wilde ontwikkelen. In dit hoofdstuk is beschreven wat ik van het bedrijfsleven verwacht had en hoe ik het uiteindelijk ervaren heb.

3.1 Oriëntatie op het bedrijfsleven en een carrière

Veel goede werknemers beheersen de theorie van hun opleiding en zijn goed op de hoogte van het bedrijfsleven. Doormiddel van een stage van 4 maanden bij een ontwerpbureau heb ik me georiënteerd op het bedrijfsleven van een Industrieel Ontwerper bij Fever. Hiermee wilde ik ervaring opdoen in het bedrijfsleven, zodat ik me kan oriënteren op de mogelijkheden na mijn studie.

Door niet alleen aan je eigen opdracht te werken, maar je ook te mengen in de bezigheden van je collega's kun je het bedrijfsleven beter beoordelen. Doordat ik bij een klein en jong bureau terecht kwam heb ik behalve het ontwerpproces ook veel geleerd over de gang van zaken in het bedrijf.

Tijdens mijn stage heb ik in het bedrijfsleven kunnen kijken bij **** en ***. Zij hebben zo'n 2,5 jaar geleden een eigen bedrijf opgestart. Ik had verwacht dat het runnen van een eigen bedrijf veel verschillende activiteiten met zich mee zou brengen. Toch kwam er nog meer bij kijken dan ik had kunnen bedenken. **** hield zich regelmatig bezig met de boekhouding en was hier vaak meerdere dagen mee kwijt. *** verzorgde het interne netwerk. Allemaal tijd die je niet kunt besteden aan ontwerpen of klantcontact. Met een eigen bedrijf ben je dus veel meer bezig met andere activiteiten dan ontwerpen dan ik verwacht had.

Bij het krijgen van nieuwe opdrachten had ik verwacht dat klanten ook met ideeën naar Fever toe kwamen. Ik werd echter met mijn neus op de feiten gedrukt toen ik hoorde dat je vooral actief naar klanten op zoek moest. Veel bedrijven zijn immers niet altijd op zoek naar iets nieuws en geven niet zomaar geld uit aan een ontwerpbureau voor een nieuw product. Het project voor Prénatal waar ik mee bezig ben geweest is hier een voorbeeld van. Dit bedrijf is nog niet op zoek naar een dergelijk nieuw product, maar wanneer Fever het goed aan hen kan presenteren heeft Fever er misschien weer een klant bij.

Bij het begin van mijn stage had ik verwacht vaak tot laat bezig te zijn met het uitwerken van opdrachten. Als stagiaire was ik echter vaak al rond 5 uur klaar. **** en *** werkten wel vaak door en op enkele dagen heb ik ook langer doorgewerkt. Zoals de dag voor de presentatie aan een klant.

Ook leek het me erg leuk om regelmatig buiten het werk met mijn collega's te spreken. Op die manier hoopte ik iedereen goed te leren kennen. Er werd vaak gesproken over de 'vrijdagmiddagborrel' om het weekend goed in te luiden. Helaas is dit er in de tijd dat ik er was steeds niet van gekomen. Wel zijn we, om de periode voor de kerst goed af te sluiten, met zijn allen uit eten gegaan. Ik had verwacht dat er meer activiteiten gedaan zouden worden. Door de grootte van het bedrijf sprak je iedereen al vaker, bijvoorbeeld tijdens de lunch waarbij elke dag vers brood gehaald werd. Zodoende was de behoefte voor een gezamenlijke activiteit buiten het werk minder aanwezig.

Door mijn stage heb ik een beter beeld gekregen van het mogelijke bedrijfsleven als Industrieel Ontwerper. Om me nog beter voor te kunnen bereiden op mijn eigen carrière wil ik tijdens mijn studie ook bij andere bedrijven gaan kijken. Zo wil ik kunnen bepalen wat bij mij past en waar ik na mijn studie aan de slag zou willen.

3.2 Omgaan met verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

Bij het werken aan opdrachten voor klanten hoort een bepaalde mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid. Hierbij hoort ook het omgaan met de vrijheid die je krijgt om een opdracht binnen een bepaalde tijd af te ronden. Bij het uitvoeren van de opdracht tijdens de stage wil ik goed leren omgaan met de bijbehorende verantwoordelijkheid en vrijheid. Ook wil ik mijn zelfwerkzaamheid en zelfstandigheid vergroten.

Bij diverse opdrachten heb ik met mijn collega's samengewerkt en een enkele opdracht heb ik alleen opgezet en afgemaakt.

Er zijn diverse manieren om te laten zien dat je de juiste verantwoordelijkheid en zelfstandigheid bezit om goed werk te kunnen verrichten. Ik heb dit niet alleen laten zien in mijn werk, maar ook in mijn gedrag er buiten. Uit evaluaties met **** en *** is gebleken dat zij het erg op prijs stelden dat ik altijd op tijd kwam. Het gevoel van verantwoordelijkheid en vertrouwen ontstond echt wanneer ik de sleutel van het pand kreeg, zodat ik ook aan het werk kon, wanneer zij er niet waren. Ik had nooit verwacht zoveel vrijheid te krijgen terwijl ik daar als stagiaire aan de slag was, ik voelde me er erg goed bij.

Door mijn werk serieus te nemen en goed aan de slag te gaan heb ik getoond dat ik om kan gaan met de vrijheid die me geboden word en zo verantwoordelijk te werk kan gaan. Zo heb ik zelfstandig contact opgenomen en onderhouden met diverse producenten. Dat is iets wat ik voorheen nooit gedurfd had, maar doordat ik nu het gevoel had dat het er echt bij hoorde heb ik gewoon de telefoon gepakt en ben ik met hen in contact gekomen.

Ook heb ik in mijn werk laten zien dat ik zelfstandig aan de slag kan. Zo heb ik het project voor Prénatal volledig zelf gepland en in de uitwerking me ook aan die planning gehouden. De

	week 39	week 40	week 41	week 42	week 43
Probleemstelling opstellen					
Doel van het project opstellen					
Plan van Aanpak opstellen					
<u>Analysefase</u>					
Marktonderzoek uitvoeren					
- bezoek Prenatal + bedrijfsanalyse					
- kansen en bedreigingen					
Concurrentieanalyse uitvoeren					
- patentenonderzoek doen					
Trends onderzoek					
Doelgroepanalyse uitvoeren					
- consument vs eindgebruiker					
Productanalyse					
Functieanalyse					
Gebruikersanalyse					
Analyse veiligheidseisen					
PvE opstellen					
Probleemstelling aanpassen					
Evaluatie met opdrachtgever					

Afb. 3 Deel van mijn planning voor Prénatal

eerste fase van mijn planning is te vinden in afbeelding 3. Hierbij is te zien wat ik gedaan heb en hoe ik dit gepland heb. Echter moet ik in de toekomst een dergelijke opdracht in minder tijd kunnen afronden, want klanten hebben meestal niet de tijd en het geld voor een project van 8 weken.

Ook werd het gewaardeerd dat ik weinig informatie nodig had om aan de slag te kunnen. Een kleine opdracht was voldoende om mij aan het werk te zetten. Ik was dan ook al begonnen aan een opdracht toen *** slechts een kleine uitleg had gegeven en hij hier zelf nog niet aan had kunnen beginnen.

Een laatste punt dat hoort bij zelfstandigheid is het stellen van vragen wanneer er iets niet lukt. Toen ik er bij het aanvragen van offertes niet uit kwam kon ik gelukkig bij Fever altijd terecht om vragen te stellen en te overleggen. Hierdoor kon ik na een kleine, nuttige, onderbreking zelf mijn werk weer hervatten.

Van te voren verwachtte ik wel de juiste capaciteiten te hebben om deze verantwoordelijkheid en zelfstandigheid aan te kunnen, maar uiteindelijk ging het beter dan ik had durven dromen.

3.3 Werken in een professionele context in een bedrijfscultuur

Elk bedrijf heeft een bepaalde houding ten opzichte van zijn medewerkers, klanten en andere contacten, de bedrijfscultuur. Al deze mensen werken samen als professionals op de werkvloer.

Ik wilde tijdens mijn stage leren opereren in een professionele context door samen te werken met de verschillende professionals in een project. Ook wilde ik op de hoogte raken van de bedrijfscultuur van Fever en beoordelen of ik me hierbij prettig voelde.

Tijdens het werken aan de opdrachten heb ik met diverse professionals gewerkt. Behalve met mijn collega's **** en ***, heb ik contact gehad met verschillende producenten en klanten.

Ik had niet verwacht dat ik als echte medewerker van het bedrijf deel zou kunnen nemen aan de opdrachten. Ik verwachtte meer behandeld te worden als een eenvoudige scholier en niet altijd serieus genomen te worden. Tijdens mijn stage heb echter ik het gevoel gehad dat ik echt iets te melden had in het bedrijf, zo heb ik deelgenomen aan vergaderingen en werden mijn opmerkingen en ideeën gewaardeerd. Ook heb ik de vrijheid gekregen om contact op te nemen met producenten zonder dat hier toezicht bij nodig was. Ik werd meegenomen in de opdrachten van het bedrijf als een volwaardig medewerker. Zodoende heb ik een goed beeld gekregen van de professionele context waarin ik geacht word te functioneren.

De bedrijfscultuur die Fever momenteel hanteert is vrij informeel, je hoeft niet in pak op het werk te verschijnen of elkaar met u aan te spreken. Op deze manier kon ik echt mezelf zijn en voelde ik me al snel in het bedrijf thuis. Om een goed beeld te krijgen waar ik me echt thuis voel, wil ik in de toekomst bij meerdere bedrijven aan opdrachten deelnemen. Zo kan ik na mijn studie waarschijnlijk een betere keuze maken welk bedrijf goed bij mij past.

Het werken met professionals was anders dan verwacht, ik werd serieus genomen. Ook over de bedrijfscultuur had ik voor aanvang van mijn stage andere ideeën, uiteindelijk bleek het veel informeler te zijn dan ik had verwacht.

4. Ontwerpkennis toepassen in de praktijk

Als studente Industrieel Ontwerpen wilde ik tijdens mijn stage natuurlijk niet alleen gericht zijn op het werken in het bedrijfsleven. Voor mijn leerproces is het ook van belang de kennis die ik heb opgedaan tijdens mijn studie toe te passen in de praktijk. In dit hoofdstuk zal ik laten zien hoe ik dit gedaan heb.

4.1 De analysefase

De analysefase is de eerste fase van een ontwerptraject. In deze fase gaan we op zoek naar het probleem en bekijken we de markt waarin het probleem zich afspeelt. De analysefase kan afgesloten worden met een programma van eisen waaraan de uiteindelijke oplossing moet voldoen.

4.1.1 Het schrijven van een probleemstelling

Vaak ontstaat een idee niet zomaar, een idee ontstaat omdat je ergens ontevreden over bent. Je bent van mening dat het beter op een andere manier zou kunnen. Om goed te bekijken hoe het probleem in elkaar zit kun je een probleemstelling schrijven. Ik wilde dit leren en toepassen in de praktijk omdat het een belangrijk begin van een project is.

Bij het schrijven van een probleemstelling heb ik het probleem gedefinieerd aan de hand van een aantal punten. Wat is het probleem, wie heeft het probleem, wat zijn de doelstellingen, wat zijn de te vermijden neveneffecten en welke randvoorwaarden en mogelijkheden zijn er. Dit heb ik gedaan volgens Roozenburg en Eekels (1998). Bij Fever werd echter een andere methode toegepast. Hier werd in de probleemstelling vaak in de projectomschrijving verwerkt. Hierbij werd de introductie van het project, de aanleiding tot het project, de omschrijving van de opdracht, de visie op de aanpak en een planning van het project gegeven. Ik verwacht dat een combinatie van beide het beste resultaat zal opleveren. Via de eerste methode wordt uitgebreid gekeken wat het probleem exact is en de tweede methode voegt de visie en planning goed toe.

Tijdens mijn stage heb ik aan veel opdrachten meegewerkt die al opgestart waren. Hier heb ik me dus niet bezig gehouden met de start van het project en het opstellen van de probleemstelling.

Het project voor Prénatal heb ik echter volledig zelf opgezet en uitgewerkt. Hier heb ik dan ook een volledige probleemstelling geschreven die toont wat er mis is in de huidige situatie en hoe dit opgelost zou kunnen worden.

Tijdens mijn studie krijg je vaak het probleem al aangereikt en hoef je dit hooguit in je eigen woorden op te schrijven. Ik heb tijdens mijn stage gemerkt dat dit in de praktijk anders ligt. Je moet zelf op zoek naar wat het probleem is en door het compleet te maken wordt het project ook steeds duidelijker. Het schrijven van een goede probleemstelling is bovendien ook niet alleen van belang voor jezelf en het project, maar is ook belangrijk wanneer je je project later gaat presenteren. Op die manier kun je aan je klanten laten zien waar het probleem ligt en ze tonen dat jij de juiste oplossing hebt om dit probleem aan te pakken.

4.1.2 Het analyseren van de markt

Bij het analyseren van de markt komen verschillende aspecten aan bod. Je kunt het bedrijf analyseren en de kansen en bedreigingen voor je nieuwe product bekijken. Hiernaast is het ook belangrijk om te kijken hoe je concurrenten het aanpakken. Ook kijk je naar de trends die zich binnen de productgroep afspelen en vraag je aan gebruikers hoe zij denken over het huidige productaanbod. Ik wilde hierbij graag leren een diepgaande probleemanalyse uit te voeren om vanuit dit geheel een complete lijst van eisen en wensen op te kunnen stellen.



Tijdens mijn stage ben ik hier bij verschillende opdrachten mee bezig geweest. Voornamelijk bij mijn eigen opdracht.

Ik heb gekeken waar Prénatal zich zoal mee bezig houdt door een bezoek te brengen aan een winkel en een warenhuis. Hier heb ik medewerkers gesproken over het huidige product aanbod en wat er mogelijk zou kunnen veranderen. Vanuit deze gegevens en beschikbare informatie op het internet heb ik een analyse van het bedrijf kunnen maken. Het product wat ik wil gaan maken moet immers bij hun passen. Hierbij heb ik ook gekeken naar wat het product in de winkel mag kosten en welke seriegrootte gewenst is.

Via internet heb ik onderzoek gedaan naar de mogelijke concurrenten van Prénatal en wat de sterkten en zwaktes van het bedrijf zijn ten opzichte van anderen. Ook heb ik gekeken welke patenten rekening gehouden moest worden voor dit product.

Om te bekijken wat mensen tegenwoordig aanspreekt en welke producten ze graag aanschaffen heb ik diverse magazines met babyproducten bekeken. Vanuit deze magazines heb ik twee collages gemaakt die weergeven welke producten er aangeboden worden. Een nieuw ontwerp zal dus binnen dit beeld moeten passen om aantrekkelijk genoeg te zijn om verkocht te worden.

Behalve het bekijken van trends via een magazine is het ook belangrijk om echt contact te hebben met de gebruikers. Door het lezen van fora en het aanspreken van mensen, de ervaringsdeskundigen, ben ik op de hoogte geraakt van de belangrijke punten van het product. Om dit overzichtelijk op te stellen heb ik een persona gemaakt van de doelgroep waar het product voor bedoeld is. Ook heb ik voor een andere opdracht gebruik gemaakt van persona's, in afbeelding 4 is hiervan een voorbeeld te zien.

 <p>Suzy Guo</p>	<p>Een dag uit het leven van...</p> <p>Maandagochtend, door de drukte onderweg komt Suzy licht gespannen het kantoor binnen gerend. Het is weer een druk weekend geweest en ook op kantoor hebben de papieren zich opgestapeld. Na het checken van haar e-mail begint ze met het ordenen van de zaken die ze deze week te doen heeft. Vanmiddag moet ze naar een gesprek met een belangrijke client, hiervoor leest ze nogmaals de verklaringen van beide partijen door en bereidt ze zich voor door antwoord te geven op mogelijke vragen. Na het gesprek moet Suzy weer snel terug naar kantoor voor een vergadering met haar collega's. Zoals gewoonlijk duurt de vergadering langer dan gepland en wanneer ze eindelijk naar huis rijdt belt haar man Robert of ze meteen even boodschappen wil gaan doen. Hij heeft daar geen tijd meer voor en ze hebben nog niets in huis voor als zijn collega op de borrel komt vanavond. Kortom, een drukke dag en de rest van de week zal het niet anders zijn.</p>	
<p>Persoonlijk Profiel</p> <p>Werk: Advocaat</p> <p>Woonplaats: Utrecht</p> <p>Leeftijd: 32</p> <p>Woonsituatie: Suzy woont samen met haar man Robert in een ruim appartement midden in de stad.</p> <p>Hobby's: Naast haar drukke werk besteedt ze tijd aan tennis en reizen.</p> <p>Persoonlijkheid: Direct, vriendelijk en rustig</p>	<p>Achtergrond</p> <p>Suzy Guo is geboren in China en op 16-jarige leeftijd met haar ouders naar Nederland gekomen. Hier is ze begonnen aan haar studie rechten waar ze haar man Robert heeft leren kennen. Sinds een paar jaar werkt ze op een advocatenkantoor in Amsterdam.</p> <p>“Koken? Daar heb ik veel te weinig tijd voor, mijn baan gaat voor, ik wil graag een snelle, lekkere hap.”</p> <p>“Als we bezoek krijgen of ik wil zelf ontspannen ben ik op zoek naar iets speciaals. Ik wil van mijn vrije tijd een prettige tijd maken, maar dit moet me niet teveel moeite kosten.”</p>	<p>Eetgewoonten</p> <p>Suzy heeft weinig tijd om boodschappen te doen en te koken, toch wil ze wel een verantwoorde en lekkere hap. Ook wil ze iets speciaals om zichzelf en haar man te belonen na een dag hard werken. Een snelle, makkelijke en lekkere hap is dus gewenst.</p> 

Afb. 4 Persona voor doelgroep surimi liefhebbers

Hierna heb ik een product-functie-gebruikers analyse gemaakt om te bekijken hoe en wanneer het product gebruikt wordt. Zo kan ik bekijken waar de problemen ontstaan en hier de juiste oplossingen voor zoeken.

Tot slot was het bij dit project erg belangrijk, vaak ook bij vele anderen, om te kijken naar de veiligheid. Om hiervan een goede analyse te maken heb ik de NEN-normen bekeken die bij de productcategorie horen.

Al deze gegevens samen vormen de marktanalyse. Hiermee heb je een goede basis voor je project en kun je verder met het opstellen van een programma van eisen.

Het is me hierbij opgevallen dat deze uitgebreide manier van marktonderzoek doen in de praktijk lang niet altijd toegepast wordt. Klanten vragen voor hun projecten vaak alleen specifieke onderdelen van het marktonderzoek.

Zo ben ik voor een klant bezig geweest met een doelgroeponderzoek. Hierbij heb ik een tweetal persona's en diverse collages gemaakt die de doelgroep weergeven. In afbeelding 4 is het persona van Suzy Guo te zien, een carrièrevrouw die zichzelf in haar spaarzame vrije tijd graag iets bijzonders geeft.

Het voordeel van slechts enkele delen van een marktanalyse uitwerken is dat het project sneller afgerond kan worden. Helaas kun je op deze manier toch nog dingen over het hoofd zien. Toch is het voor veel klanten belangrijk dat een opdracht snel wordt afgerond. Bij de opdracht van Prénatal was dit minder belangrijk en kon ik alle stappen goed uitvoeren. Bij een echte klant had ik er nooit zoveel tijd voor gekregen.

Het uitwerken van de delen waar de klant om vraagt en de benodigde elementen voor het ontwerpproces blijken in de praktijk voldoende te zijn om een project goed uit te werken. Ik had verwacht dat er meer tijd besteed zou worden aan dit deel van het project, de praktijk heeft me laten zien dat het anders is.

4.1.3 Een programma van eisen opstellen

Het programma van eisen (PvE) geeft de eisen en wensen weer die uit je onderzoek komen. Wanneer je ideeën hebt gegenereerd kun je deze hier aan testen. Tijdens mijn stage wilde ik leren een duidelijk PvE op te stellen wat goed met klanten besproken kan worden en gebruikt kan worden bij de ideeselectie.

Na al het marktonderzoek wat ik gedaan heb voor Prénatal heb ik een PvE opgesteld. Hierin komen algemene zaken voor zoals dat het product moet voldoen aan de normen en gekeurd moet worden. Ook is hier een richtprijs in opgenomen. Daarnaast komen er eisen in te staan betreft vorm, veiligheid, gebruik, ergonomie, uiterlijk en materialen.

Bij opdrachten voor klanten wordt er vaak een opzet gemaakt voor een PvE met de meeste van bovenstaande elementen er in opgenomen. Deze opzet wordt vervolgens met de klant besproken en verder uitgewerkt. Deze twee methoden verschillen niet zoveel van elkaar, toch lijkt het me een erg goed element om vroeg in het ontwerpproces het PvE met de klant te bespreken. Op deze manier staat er duidelijk zwart op wit aan welke eisen het eindproduct moet voldoen en is de klant hier ook van op de hoogte.

Met dit programma van eisen kan ik na mijn ideegeneratie de juiste ideeën gaan selecteren en deze ideeën kan ik dan verder gaan uitwerken in de synthesefase.

4.2 De synthesefase

In de synthesefase wordt gezocht naar mogelijke oplossingen voor het probleem dat in de analysefase gedefinieerd is. Dit wordt gedaan door gebruik te maken van idee generatie technieken en daarna met behulp van het programma van eisen één of meerdere ideeën te selecteren. Daarna worden in deze fase de concepten verder uitgewerkt tot een presenteerbaar model.

4.2.1 Het genereren en selecteren van ideeën

Ideeën komen meestal niet uit de lucht vallen, je moet er moeite voor doen om een stel leuke, goede ideeën te krijgen. Daarom houden ontwerpers regelmatig een brainstorm. Ik wilde bij dit element van het ontwerpproces leren hoe ik het in de praktijk kon toepassen.

Tijdens mijn stage heb ik aan diverse brainstorms voor verschillende projecten deelgenomen. Ook heb ik zelf een brainstorm voorbereid en uitgevoerd voor het project van Prénatal.

Bij de brainstorm voor het project van de afstudeerder bij Fever werd de brainstorm geleid door iemand buiten het bedrijf. Hierbij hebben we eerst een voorstelronde en een oefening gedaan om los te komen. Onderdelen die tijdens mijn studie snel overgeslagen worden. Er werd hier van te voren aangegeven per onderdeel een tijdslimiet te hanteren, echter werd hier tijdens het uitvoeren minder nauwkeurig rekening mee gehouden. Ik had verwacht dat er door de tijdsdruk in de praktijk meer rekening werd gehouden met de geplande tijd. Het bleek echter dat het komen tot een goed resultaat de voorkeur had.

Tijdens de brainstorm voor Prénatal heb ik mijn collega's eerst uitleg gegeven over het project waar ik mee bezig was. Vervolgens heb ik ze om los te komen gevraagd waar ze allemaal aan dachten bij baby's en peuters. Daarna heb ik hen een aantal Hoe-kun-je's (HKJ's) gepresenteerd waarmee ze rekening moesten houden bij het genereren van ideeën. Vanuit deze HKJ's zijn we met zijn allen ideeën gaan schetsen, deze hebben we na een korte tekensessie aan elkaar gepresenteerd en besproken. Nadat de ideeën geschetst waren kon ik deze gaan analyseren. Ik heb bekeken welke ideeën er bedacht waren en deze ingedeeld in categorieën. Toen kon ik ze gaan selecteren door de categorieën in een Harris-profiel naast mijn PvE te leggen. Uit het Harris-profiel kon ik nu aflezen welke ideeën het beste voldeden aan de eisen en wensen. Deze kon ik nu verder gaan uitwerken in een duidelijk concept.

Bij een ander project heb ik samen met mijn collega een brainstorm voorbereid en geleid. Hierbij hebben we geprobeerd voor verschillende deelproblemen oplossingen te zoeken en deze als laatste in schetsen te verwerken. Het resultaat van deze brainstorm voor een kartonnen sleeve voor een voedingsproduct heb ik verwerkt in een geschreven morfologisch overzicht. Vanuit dit overzicht hebben we verschillende deeloplossingen samengevoegd en zo zijn we tot een viertal conceptringingen gekomen. Deze conceptringingen hebben we vervolgens met de klant overlegd.

Bij het brainstormen werd er bij Fever regelmatig gebruik gemaakt van oefeningen om los te komen. Ondanks dat het tijdens mijn opleiding vaak overgeslagen wordt, lijkt het me erg belangrijk een brainstorm te beginnen met een oefening om los te komen. Ook is het belangrijk om je aan de gestelde tijden te houden, omdat anders andere onderdelen van het project minder aandacht krijgen. Gebruik maken van mensen die zelf niet bij het project betrokken zijn heeft ook goed gewerkt, omdat deze vaak een frisse blik op het project kunnen laten vallen en zo met nieuwe ideeën aankomen.

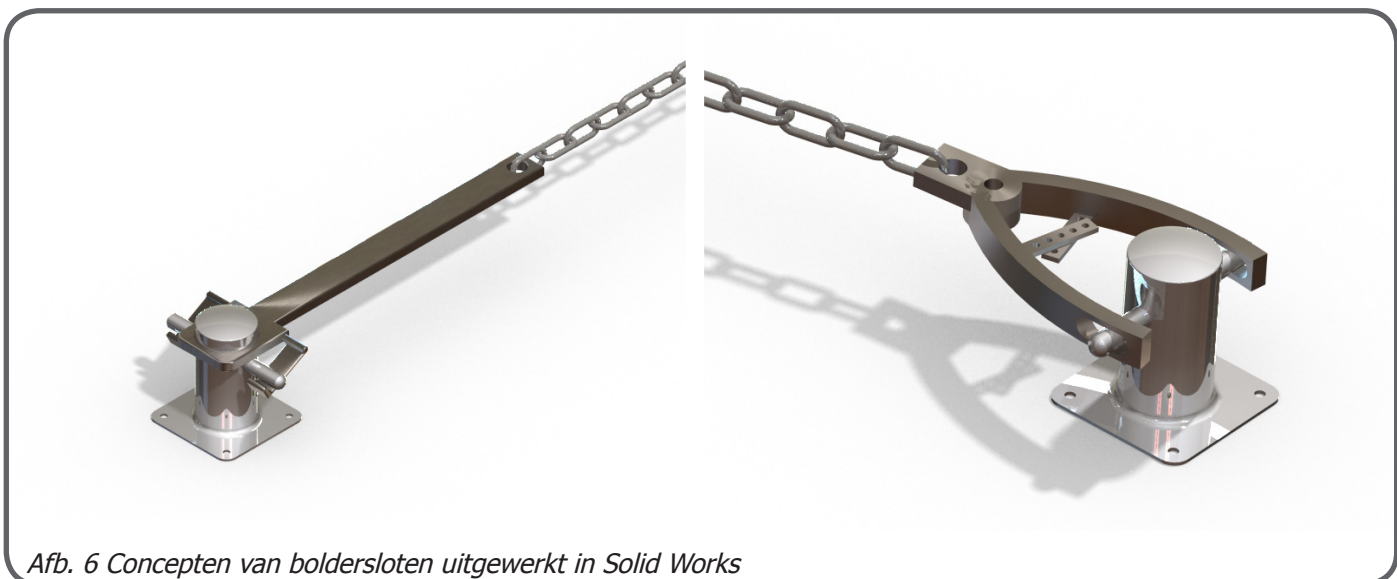
4.2.2 Het modelleren van concepten

Om ideeën voor iedereen begrijpelijk te maken worden er tekeningen en modellen van gemaakt. Zo kan iedereen snel zien hoe een product er later uit komt te zien. Tijdens het werken aan de opdrachten van mijn stage wilde ik mijn vaardigheden op het gebied van modelleren verbeteren, zodat ik concepten goed kan visualiseren.

Tijdens verschillende opdrachten ben ik bezig geweest met het vormgeven van ideeën. Hier heb ik ook diverse programma's voor gebruikt, zoals Illustrator en Solid Works. Alleen tijdens brainstormen heb ik gebruik gemaakt van schetsen met de hand. Bij Fever werd dan ook bijna alles in Solid Works uitgewerkt, schetsen werden slechts gebruikt als een snelle tekening, niet als presentatiemateriaal voor een klant. Ik had verwacht dat er meer gebruikt gemaakt zou worden van schetsen, omdat dit een snelle en makkelijke methode is om ideeën aan anderen te tonen. Weliswaar heeft het resultaat van een Solid Works model over het algemeen professionelere uitstraling. Voor mij was deze manier van het uitwerken van concepten prettig, omdat ik me niet zeker voel over mijn tekenkwaliteiten.

Voor de folder die Fever graag wilde, te zien in afbeelding 5, ben ik vooral bezig geweest met Illustrator. Hierbij heb ik verschillende producten uit hun portfolio getekend en tot een aantrekkelijke flyer gecombineerd. Ook heb ik met dit tekenprogramma een reclameposter gemaakt voor het Prénatal project en heb ik logo's getekend voor een klant. Dit programma werd ook met regelmaat gebruikt door mijn collega's.

Ook heb ik gebruik gemaakt van Solid Works om concepten 3D weer te geven. Ik heb voor meerdere projecten onderdelen of volledige concepten in 3D uitgewerkt. De boldersloten in afbeelding 6 zijn rechtstreeks vanuit de brainstorm schetsen in Solid Works gezet. De verschillende concepten konden zo getoond worden aan de klant tijdens de eerste presentatie van het project.



Naast het maken van beelden op de computer heb ik me ook bezig gehouden met het maken van tastbare modellen in karton, zodat je ook een beeld hebt van de werkelijke grootte in plaats van alleen het uiterlijk van het eindproduct. Dit was van belang bij het maken van een verpakking die in de supermarkt in de schappen moet komen te liggen. Supermarkten willen zoveel mogelijk spullen aanbieden en daarom is schapruijnte schaars. Door een goed beeld te krijgen van de grootte van een verpakking kunnen er daarom betere keuzes gemaakt worden welke verpakking uiteindelijk het beste in de supermarkt zal passen.

Met deze uitgewerkte beelden kan ik aan klanten en gebruikers laten zien hoe het eindproduct er uit kan komen te zien. Dit zorgt er voor dat er goed overlegd kan worden over het eindresultaat en dat iedereen weet waar hij aan toe is.

4.3 De optimalisatiefase

Dit is de derde fase van het ontwerpproces. In de optimalisatiefase wordt een concept verder uitgewerkt tot het uiteindelijke product. Er worden materiaalkeuzes en berekeningen gemaakt en ook word er een werkend prototype gemaakt. Uiteindelijk zal het product op de markt gezet worden en na diverse evaluaties begint er vaak weer een nieuw optimalisatieproces om het product weer te verbeteren.

4.3.1 Het verbeteren van details

Wanneer een concept uitgewerkt is, is het nog lang niet af. Na verschillende evaluaties met klant en eindgebruiker blijkt dat er altijd nog veel veranderd moet worden. Tijdens mijn stage wilde ik leren hoe er in de praktijk berekeningen en materiaalkeuzes uitgevoerd worden.

Bij Fever is het me opgevallen dat er weinig berekeningen aan de producten worden uitgevoerd. Bij een enkele opdracht was het wel nodig een volledige sterkte- en stijfheid berekening te doen, maar deze werd niet door Fever uitgevoerd. Mogelijk word dit bij grotere bedrijven wel intern gedaan, wanneer er meerdere technici in het bedrijf werken. Ik had verwacht dat dit bij een ontwerp bureau ook zelf uitgevoerd zou worden, aangezien we dit wel hebben geleerd tijdens de studie. Tijdens mijn stage ben ik niet toegekomen aan het uitvoeren van berekeningen of het maken van materiaalkeuzes. Ik zal dit leerdoel verder moeten uitwerken tijdens het volgen van mijn vakken.

Wel heb ik me bij diverse lopende projecten bezig gehouden met het aanpassen van kleine details om het product te verbeteren. Samen met mijn collega's heb ik gediscussieerd over de mogelijkheden van een speeltafel. We zochten naar een oplossing om het balletje na de score zo snel mogelijk en zonder terugkaatsing af te voeren, zodat de score goed bij gehouden kon worden. Hierbij heb ik me bezig gehouden met het opstellen van proefmodellen om te bekijken of de verandering die je bedacht hebt ook echt een verbetering is.

In een ontwerptraject tijdens mijn studie heb ik altijd ervaren dat het onderdeel van uitproberen en verbeteren wat achterwege blijft omdat er vaak geen tijd meer voor is. Toch vind ik het een belangrijk element en ik ben blij verrast dat het bij Fever in de praktijk gebracht werd.

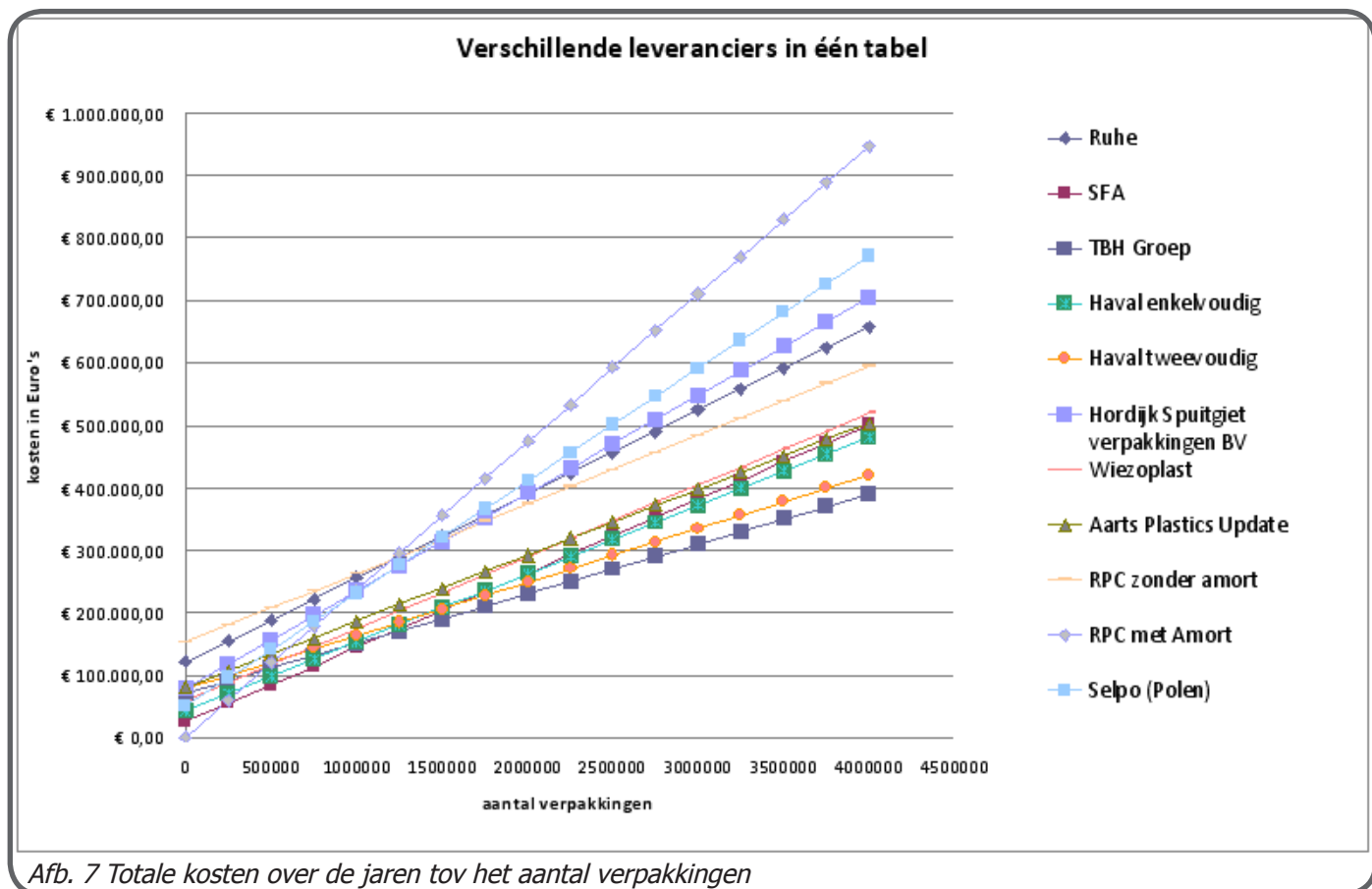
4.3.2 Het produceren van je concept

Wanneer je concept zo ver klaar is dat het gemaakt kan worden moet je op zoek naar producenten. Aangezien er veel verschillende manieren zijn om iets te maken en ook de prijzen nogal verschillen is het goed hierover voldoende informatie in te winnen. Het leek me erg interessant in contact te komen met producenten en ik wilde tijdens mijn stage leren hoe ik dit contact het beste aan kon pakken.

Voor een project waarbij we een verpakking moesten ontwerpen voor een saladebakje zijn we op zoek gegaan naar diverse spuitgieters en thermovormers in Nederland en andere landen in Europa.

Toen we een lijst met bedrijven hadden geselecteerd, hebben we telefonisch contact opgenomen met deze bedrijven en ze op de hoogte gebracht van ons project. Na e-mail contact en zelfs persoonlijk contact hebben we offertes opgevraagd voor ons project. Wanneer ik tijdens mijn opleiding contact op zou moeten nemen met producenten zou ik het niet meteen aandurven ze op te bellen en aan te spreken. Ik zou het mezelf in eerste instantie gemakkelijk maken en ze gewoon een e-mail sturen en pas als ik dan onvoldoende reactie krijg de telefoon hebben gepakt.

Na een tijdje hebben we zo'n 10 offertes verzameld en hebben we deze eens goed met elkaar vergeleken. Er zat namelijk nogal veel verschil tussen de prijzen van verschillende producenten. Samen met de klant hebben we deze offertes besproken en zo een keuze gemaakt uit de offertes. In afbeelding 7 is de uitkomst van deze offertes weergegeven. We hebben hier het aantal producten uitgezet tegen de kosten over de jaren heen.



Afb. 7 Totale kosten over de jaren tov het aantal verpakkingen

Ik had niet verwacht dat er zo snel zoveel reacties zouden komen van producenten, maar natuurlijk moeten zij hun geld verdienen met opdrachten zoals de onze en wilden ze graag contact met ons voor het uitwerken van de opdracht. Zo ben ik op de hoogte geraakt van aspecten waar ik van te voren nooit aan gedacht zou hebben. Een van de producenten noemde het hebben van goede afmetingen voor je product, want het is natuurlijk goedkoper als er 100 stuks in een doos kunnen in plaats van 80 stuks. Andere producenten brachten ons op de hoogte van het gebruik van

In-Mould-Labeling (IML), deze label kan namelijk niet zomaar in de mal geplaatst worden, maar dit vereist de precisie van een robot. Ook kwamen we zo te weten dat de transparante lak van het label een melkachtige gloed achter zou laten op een doorzichtige verpakking. Met deze informatie en input van onze klant word er nu een re-design gemaakt van het product en zo zijn er weer een aantal belangrijke aspecten van het produceren meegenomen. Om deze reden is het belangrijk producenten vroeg in het ontwerpproces te betrekken.

Ik vond het interessant om contact te hebben met de producenten en zo meer te weten te komen over produceren. In de toekomst wil ik deze mensen ook graag bij mijn ontwerpproces betrekken.

4.3.3 De marketing voor een succesvolle verkoop

Voordat een product op de markt komt moet er eerst goed nagedacht worden over hoe dit plaats op de markt gaat gebeuren. Vaak word er wel reclame gemaakt voor een nieuw product, maar wanneer het product in de winkel ligt moet het vaak zichzelf verkopen. Ik wilde in mijn leerproces ook een marketingplan opzetten voor een nieuw product.

Bij Fever wordt de marketing van een product vaak uit handen gegeven aan de klant. Bij het ontwikkelen van een nieuwe verpakking heb ik me echter wel bezig gehouden met de elementen die niet gemist mochten worden. Tijdens dit project heb ik dus niet een volledig marketing plan opgezet, maar heb ik wel gekeken naar de belangrijke elementen voor een goed product in de winkel.

Aan de hand van de tips van Hiam (2004) heb ik gekeken aan welke elementen een verpakking moet voldoen om de aandacht van de consument te trekken. Een verpakking moet bijvoorbeeld opvallen tussen de omliggende producten, omdat er vaak maar enkele seconden naar een schap word gekeken. Ook moet de verpakking tonen wat het is en wat je er mee kunt doen, want mensen willen weten wat ze kopen zonder de verpakking open te hoeven maken. Om een goed beeld te krijgen hoe concurrenten hun product tonen en verkopen via de verpakking hebben we bekeken welke producten onze doelgroep aanspreken en deze geclusterd. Dit is te zien in een collage in afbeelding 8.



Afb. 8 Overzicht van het huidig productaanbod in clusters

Als ontwerpbureau wil je natuurlijk je producten verkopen, maar het op de markt zetten gebeurt vaak door je klanten. Ik had verwacht dat Fever hier iets meer in te zeggen zou hebben, maar achteraf lijkt het een erg logische oplossing. De klant is immers beter op de hoogte van de markt waar het product verkocht zal worden en kan zodoende vaak een beter marketing plan maken voor een nieuw product.

4.3.4 Het evalueren van je ideeën

Zoals al eerder genoemd is evalueren een belangrijk onderdeel in het proces. Door regelmatig te evalueren met klanten, eindgebruikers en collega's kan een product verbeterd worden. Ik wilde dit tijdens mijn stage uitvoeren, zodat ik kan leren met echte klanten om te gaan in plaats van de fictieve klanten waar ik tijdens opdrachten in mijn studie vaak mee te maken krijg.

Tijdens de projecten waar ik aan heb gewerkt zijn er regelmatig evaluaties geweest met mijn collega's. Samen hebben we besproken wat er anders kon en wat juist behouden moest blijven. Ook werd ik met regelmaat bij projecten van mijn collega's betrokken om mijn mening te geven en zo nodig wat elementen aan te passen.

Ik had hierbij verwacht dat er op gestelde tijden geëvalueerd zou worden. Toch kwam het meer voor dat er tussendoor aan elkaar resultaten getoond werden en een korte evaluatie plaatsvond. Evaluaties met klanten werden wel zorgvuldiger ingepland, omdat niet alle tussentijdse resultaten dan getoond worden en de klant ook maar op beperkte tijden beschikbaar is voor een project.

Tijdens het Prénatal project heb ik met de opdrachtgever een evaluatie gehouden na de analysefase. Dit leverde al erg veel nieuwe input op zodat we vol nieuwe energie aan de volgende fase konden beginnen. Ik heb het evalueren dan ook als zeer prettig ervaren, met goede feedback kon ik weer verder werken aan het project.

Een evaluatie is dus altijd belangrijk voor de voortgang van een project, niet alleen voor het eindresultaat maar ook voor je eigen ontwikkeling.

5. Kennis opdoen uit verschillende vakken

Naast mijn stage heb ik mij nog kunnen verbreden door een aantal cursussen te volgen bij TBM. Ik heb hierbij een aantal punten aangepakt waar ik normaal gesproken moeite mee heb. Door het volgen van deze cursussen wilde ik me zekerder voelen over mezelf als het gaat om communicatie en conflictsituaties.

5.1 Het verbeteren van communicatieve vaardigheden

Mensen communiceren dagelijks op verschillende manieren. Als studente Industrieel Ontwerpen moet ik me vaak mondeling uitdrukken, maar ook word er van mij verwacht dat ik mijn ideeën schriftelijk kan presenteren. Door het schrijven van dit stageverslag en het volgen van de cursus 'Mondeling Presenteren' wilde ik mijn communicatieve vaardigheden verbeteren.

Tijdens het schrijven van dit verslag heb ik geleerd te letten op bepaalde punten, deze punten moeten het lezen van het verslag vergemakkelijken. Dit heb ik geleerd aan de hand van de tips van Elling et al. (2005). Zo heb ik geleerd gebruik te maken van informatieve kopjes, voldoende witregels te gebruiken en het verwijzen naar afbeeldingen in de tekst. Hiermee heb ik een goed leesbaar verslag op kunnen stellen. Ik zal deze technieken in de toekomst vaker gebruiken bij het schrijven van verslagen.

Voor het verbeteren van mijn mondelinge uitdrukkingsvaardigheid heb ik vooral veel geoefend. Door het volgen van de cursus ben ik een aantal tips te weten gekomen om beter te kunnen presenteren. Nu weet ik dat het prettig is om 'spiekbriefjes' te gebruiken en het helemaal niet onprofessioneel overkomt. Het toont juist aan dat het geheel goed voorbereid is en ik heb er goed gebruik van kunnen maken. In afbeelding 9 ben ik te zien tijdens het geven van een presentatie.

Ik had verwacht mijn vaardigheden te verbeteren door veel te oefenen. Bij het presenteren bleek dit ook zo te zijn. Vaak oefenen en een goede voorbereiding geven het beste resultaat. Bij het schrijven van het verslag heeft het me het meeste geholpen de tips uit het boek op te volgen.

5.2 Presentatieangsten overwinnen

Veel mensen vinden het moeilijk om voor een groep te spreken. Je staat dan toch in het middelpunt van de aandacht en niet iedereen weet daar goed mee om te gaan. Zo is het bij mij ook en wilde ik door het volgen van de cursus 'Mondeling Presenteren' leren om te gaan met mijn presentatieangsten.



Afb. 9 Hier geef ik een presentatie

Bij het geven van presentaties ben ik vaak erg nerveus. Zelf hoor ik vaak mijn stem trillen als ik voor een groep aan het presenteren ben, gelukkig is dit mijn publiek nauwelijks opgevallen. Het is me opgevallen dat ik over het algemeen toch heel rustig en duidelijk mijn verhaal kan vertellen. Bovendien maakte ik veel gebruik van mimiek en gebaren om mijn verhaal kracht bij te zetten, zoals te zien is in afbeelding 9. Ook voelde ik me er prettig bij om met een tweetal te presenteren, de aandacht is dan niet volledig en alleen op mij gericht. Om met twee personen een presentatie neer te zetten moet je goed op elkaar ingespeeld zijn en dat vergt de juiste voorbereiding. Het goed voorbereiden van presentaties heeft me ook geholpen zekerder over te komen tijdens mijn presentatie.

Ik heb tijdens deze cursus ook geleerd om trucs te gebruiken om te zorgen dat de presentatie voor de luisteraars interessant blijft. Door gebruik te maken van gebaren, het beantwoorden van vragen en het behouden van een duidelijke structuur in een presentatie.

Ik had verwacht tijdens de cursus meer tips te krijgen over het presenteren en het overwinnen van mijn angsten. Echter ben ik vooral zelf aan het presenteren geweest en heb ik door het presenteren zelf mijn angsten gedeeltelijk kunnen overwinnen. Ik weet nu hoe ik me het beste kan voorbereiden op een presentatie en hoe ik zeker over kan komen op mijn publiek. Ik heb zeker geleerd van deze cursus en heb het met vak met een * afgesloten.

5.3 Het aangaan van conflicten

Conflicten zijn nooit leuk, al hebben sommige mensen af toe behoefte aan een flinke discussie, ik ga ze liever uit de weg. Natuurlijk kan ik niet altijd weg lopen als er iets mis gaat en daarom wilde ik leren om te gaan met conflicten en moeilijke gesprekken.

Door het volgen van de cursussen 'Conflicthantering en Onderhandelen' en 'Gesprekstechnieken' heb ik geleerd conflicten te analyseren en te beoordelen hoe ik ze het beste op kan lossen. Doormiddel van rollenspellen heb ik kunnen oefenen in het onderhandelen en het aangaan van lastige gesprekken, zoals een functioneringsgesprek. In het begin had ik moeite me in de rol van mijn karakter te plaatsen, maar door veel verschillende situaties aan te gaan heb ik geleerd hoe ik het in de praktijk kan toepassen. Hiermee hebben we geoefend door het houden van een interview bij een bedrijf en door de juiste structuur van het gesprek ook details te weten te komen die niet iedereen zomaar te horen krijgt.

Beide cursussen hebben mij geholpen in het vervolg beter met lastige situaties om te gaan. Ik weet nu hoe ik het beste kan handelen zonder over mezelf heen te laten lopen. Ik vind het nog steeds niet leuk om in een conflict terecht te komen, maar ik weet nu hoe ik ze kan aanpakken zodat we snel zonder ruzie verder kunnen. Gelukkig zijn er tijdens mijn stage geen conflicten voorgevallen. Het vak 'Conflicthantering en Onderhandelen' heb ik afgesloten met een * en het vak 'Gesprekstechnieken' met een *.

6. Conclusie & Reflectie

Je kunt jezelf ontwikkelen in de praktijk door je hierop goed voor te bereiden. Wanneer je van tevoren weet wat je leerdoelen zijn, waar je terecht komt en wat je moet gaan doen kun je bepalen hoe je je leerdoelen in de praktijk uit gaat voeren.

Ik heb dit zelf ook in de praktijk gebracht door bij Fever aan verschillende opdrachten mee te werken en een opdracht op eigen houtje uit te voeren. Samen met het bedrijf heb ik bekeken wat ik wilde leren en in welke opdrachten ik hieraan kon werken. Zodoende heb ik geleerd hoe het werken in een bedrijf in elkaar steekt en heb ik alle fases van het ontwerpproces in de praktijk kunnen toepassen.

Voordat ik aan de stage begon wist ik wat ik wilde en kon. Door dit alles in een portfolio te verwerken met de resultaten van de afgelopen jaren kon ik dit ook aan bedrijven tonen.

Tijdens mijn sollicitatie procedure wilde ik mezelf er uit laten springen door bij het eerste gesprek informatie over mezelf achter te laten. Dit kon dan op een later tijdstip nogmaals bekeken worden. Dit had erg goed gewerkt en door deze manier van mezelf presenteren heb ik de stage bij Fever aangeboden gekregen. Bij deze manier van solliciteren voelde ik mezelf goed en het heeft ook bij het bedrijf een goede indruk achter gelaten. Ik denk dat ik deze manier vaker ga gebruiken. Door te tonen dat ik goed voorbereid ben voor de sollicitatie kan ik immers ook al een beetje van mijn werkhouding laten zien.

Voor het opstellen van leerdoelen heb ik gekeken hoe ik me wilde ontwikkelen door te werken in een bedrijf, het toepassen van mijn ontwerp kennis in de praktijk en welke andere kennis ik uit mijn vakken wilde halen. Door deze doelen op te stellen wist ik waar ik me op kon focussen om mezelf te ontwikkelen. Ook kon ik hiermee met het bedrijf bespreken hoe ik deze doelen zou gaan behalen. In de toekomst zal ik dit nog vaak gebruiken, omdat ik dan op een gestructureerde manier mezelf kan ontwikkelen en bij kan houden waar ik me op moet richten. Dit heeft tijdens mijn stage goed gewerkt, echter had ik voor een nog beter resultaat mijn activiteiten vaker aan mijn doelen moeten koppelen, dit kan ik meenemen voor mijn toekomstige opdrachten. Bij Fever heb ik pas laat gereflecteerd aan mijn leerdoelen en zag ik pas op het einde dat ik nauwelijks toegekomen was aan een paar punten, zoals het maken van berekeningen en materiaalkeuzes doen.

Toen ik wist wat ik wilde en kon heb ik bekeken welke bedrijven hierbij pasten. Fever paste precies bij wat ik zocht, een klein bedrijf waarbij ik niet alleen met mijn eigen opdracht bezig zou zijn, maar ook goed op de hoogte kon zijn van de gang van zaken in het bedrijf. Graag had ik vanaf het begin een eigen opdracht gehad om aan te werken, echter was dit niet mogelijk omdat het een oriënterende stage was en ik nog maar weinig ontwerpervaring had. Toch ben ik tevreden over de opdrachten waar ik aan meegeholpen heb, zo heb ik veel van het bedrijf meegekregen. Bij een toekomstige stage wil ik echter van tevoren meer afspraken maken over de opdracht waar ik aan ga werken, in plaats van tijdens de stage te beginnen met klusjes.

Ik ben op de hoogte geraakt van de gang van zaken bij Fever door me te mengen in de bezigheden van mijn collega's. Dit heb ik gedaan door deel te nemen aan vergaderingen.

Door een kijkje in de keuken te nemen wat ik na mijn studie kan gaan doen weet ik beter wat mijn carrière perspectieven zijn. Op dit moment heb ik nog niet de ambitie om net als **** en *** een eigen bedrijf op te zetten. Ik zie mezelf later meer als medewerker van een middelgroot ontwerpbureau. Ik ben hiervan op de hoogte geraakt door goed te kijken wat er in het bedrijf gebeurt en ik wil tijdens mijn studie dit nog op meerdere plaatsen gaan bekijken.

Tijdens mijn stage heb ik mijn verantwoordelijkheid en zelfstandigheid kunnen tonen. Ik heb

dit laten zien door zelfstandig te plannen en te werken aan mijn opdrachten. Ook heb ik op de juiste momenten vragen gesteld en overlegd zodat voor iedereen duidelijk was waar ik mee bezig was. Het krijgen van voldoende vrijheid om mijn eigen ding te doen is mij goed bevallen. In de toekomst wil ik vaker laten zien dat ik met deze vrijheid om kan gaan zodat ik zelfstandig aan mijn opdrachten kan werken.

Ik heb tijdens mijn opdrachten met verschillende professionals kennis gemaakt. Ik heb contact gehad met producenten en klanten. Tijdens het werk heb ik de bedrijfscultuur van Fever kunnen bekijken. Bij de informele cultuur die Fever hanteert voel ik me prima thuis. Zo kan ik goed mezelf zijn en hoef ik me geen zorgen te maken dat ik uit de toon val.

Ik heb me ontwikkeld op ontwerpgebied door te werken aan de verschillende opdrachten. Ik heb hierbij de elementen van de ontwerpfases die ook gebruikt worden in mijn opleiding.

De elementen van de analysefase heb ik voornamelijk toegepast in het Prénatal project waarbij ik zelf een volledig marktonderzoek heb opgezet. Hierbij heb ik vooral de kennis toegepast die ik tijdens mijn studie heb geleerd. Bij Fever was er niet echt een vaste structuur of lijst van punten waar in deze fase naar gekeken werd. Natuurlijk is ook elke opdracht anders en kun je niet alles op dezelfde manier aanpakken, maar in de toekomst wil ik ook graag eens werken bij een bureau die een vaste manier heeft in het aanpakken van een eerste analyse.

Onderdelen van de synthesefase ben ik in veel verschillende projecten tegen gekomen. Ik heb meegedaan aan diverse brainstorms en heb er zelf ook enkele voorbereid en geleid. Ook heb ik op verschillende manieren concepten uitgewerkt, met behulp van Illustrator en Solid Works. Graag wil ik me op dit gebied verder ontwikkelen door meer vaardigheden te krijgen in deze programma's zodat ik er snel en goed mee om kan gaan. Ook wil ik beter met de hand kunnen tekenen om mooie resultaten snel weer te geven. Om dit te verwezenlijken zal ik de komende periode PO2 tekenlessen gaan volgen.

Bij de optimalisatiefase heb ik me vooral gericht op het produceren, ik heb contact gehad met producenten en de offertes voor een opdracht bekeken. Het uitvoeren van berekeningen en materiaalkeuzes is minder aan bod gekomen. Wel heb ik me bij enkele opdrachten bezig gehouden met het bouwen van een succesvol eindproduct, de marketing. Ook heb ik details van een prototype verbeterd. Ook heb ik me bezig gehouden met het regelmatig evalueren van de huidige gang van zaken om tot een zo goed mogelijk eindresultaat te komen. In mijn komende opdrachten wil ik behalve een goede analyse- en synthesefase, ook een goede optimalisatiefase doorlopen. Nu ben ik daar minder aan toe gekomen, maar ik ben wel op de hoogte van het belang van een goede afsluiting.

Naast mijn stage bij Fever heb ik bij TBM nog enkele vakken gevolgd om mezelf te verbreden. Ik heb de vakken 'Conflicthantering en Onderhandelen', 'Gesprekstechnieken' en 'Mondeling Presenteren' gevolgd. Hiermee heb ik mijn communicatieve vaardigheden verbeterd, mijn presentatieangsten onder de knie gekregen en kan ik beter omgaan met conflicten.

Deze vaardigheden heb ik beter onder de knie gekregen door veel te oefenen. Bij twee cursussen werd hierbij gebruik gemaakt van rollenspellen en bij de andere werd ik letterlijk voor de groep gezet om mijn presentatie te geven.

Kortom, als je goed weet wat je wilt kun je jezelf goed ontwikkelen in de praktijk. De afgelopen 4 maanden zijn een goed leerproces voor mij geweest. Ik heb me kunnen oriënteren op het bedrijfsleven en heb een beeld gekregen hoe het er na mijn studie uit kan komen te zien.

Voor een volledige reflectie op de minor kunt u bijlage 4 raadplegen en bijlage 5 geeft de beoordeling van Fever weer.

7. Aanbevelingen

Deze aanbevelingen zijn bedoeld voor de medestudenten die na het lezen van mijn ervaringen geïnteresseerd zijn geraakt en ook een stage willen gaan volgen. Aan hen wil ik graag de volgende punten meegeven:

- Begin op tijd met je voorbereiding & sollicitatie
- Zorg dat je opvalt tijdens de sollicitatieprocedure
- Weet wat je wilt en kunt doen tijdens je stage
- Koppel deze leerdoelen met regelmaat aan je activiteiten
- Zorg dat je tijdens je stage niet alleen het bedrijfsleven leert kennen maar ook je kennis toepast die je tijdens je studie hebt geleerd

Ben altijd goed voorbereid, zo kom je niet snel voor verrassingen te staan en heb je het grootste gedeelte van je toekomst in eigen hand.

Deze punten zal ik zelf ook meenemen wanneer ik weer op zoek ga naar een nieuwe stage of werk.

Literatuur

- 1] Elling, R., Andeweg, B., Jong, de J., Swanckhuisen, C. (2005) Rapportagetechniek. 3e druk, Groningen/Houten: Wolters Noordhoff
- 2] Hiam, A. (2004) Marketing voor dummies. 2e druk, Nijmegen: Fontline
- 3] Roozenburg, N.F.M., Eekels, J. (1998) Productontwerpen, structuur en methoden. 2e druk, Utrecht: Uitgeverij Lemma BV

Bijlage 1: Voorbereiding & sollicitatieprocedure

Toen bekend was dat ik in september 2008 mijn minor kon gaan volgen wist ik meteen dat ik een stage wilde gaan doen. Toen ben ik meteen begonnen met het maken van een portfolio. Je moet immers aan de bedrijven waar je solliciteert, laten zien wat je in huis hebt. Dit portfolio is te vinden op www.*****.nl.

Hierna heb ik met behulp van het programma op Qompas Student Career Service de zes stappen gevolgd die me konden helpen een succesvolle sollicitatie neer te zetten. Hieruit heb ik de volgende conclusies over mijn sterkten, zwakten en ontwikkelpunten getrokken.

Sterke punten

Vasthoudend

Als ik eenmaal mijn zinnen ergens op gezet heb wil ik het ook echt graag bereiken. Het kan dan soms veel moeite kosten om ergens te komen, maar ik zal er dan zo hard voor werken als nodig is om het doel te bereiken.

Een eigen koers varen

Ik heb het altijd al belangrijk gevonden om een eigen mening te hebben en die met anderen te delen. Ik ben niet de persoon om iets klakkeloos over te nemen en ga dan ook altijd mijn eigen weg. Ik vind mijn eigen toekomst erg belangrijk en zal dan ook mijn weg kiezen die er voor de toekomst het beste uitziet en het niet teveel van anderen af laten hangen.

Gestructureerd werken

Ik vind het belangrijk om in mijn leven gestructureerd te werken, hierdoor kan ik goed prioriteiten stellen en houd ik overzicht over het werk.

Goed luisteren

Door met anderen te communiceren kom je verder, alleen kom je er vaak niet. Goed luisteren is daar een belangrijk aspect in. Communicatie met anderen vind ik belangrijk en ik kan vaak goed luisteren naar hun verhalen zodat ik ze kan helpen waar nodig.

Aanpassen

Elke situatie is weer anders, mensen waarmee je werkt zijn ook steeds anders. Ik ben van mening dat je in iedere situatie en met iedereen moet kunnen werken. Ik kan me dan ook goed aanpassen aan een bepaalde manier van werken, de situatie of de mensen om me heen.

Zwakke punten

Politiek instinct

Een belangrijk punt, echter houd ik me hier niet zo vaak mee bezig. Voor de toekomst wel een handig punt om aan te werken omdat het invloed heeft op mijn eigen toekomst.

Signaleren van kansen in de markt

Een punt waarop ik langzaam vooruit ga, tegenwoordig heb ik nog teveel oogkleppen op om deze kansen te zien. Door meer op te letten en op de juiste manier onderzoek te doen in de markt hoop ik hier in de toekomst beter mee om te kunnen gaan.

Overtuigen

Meestal ga ik confrontaties uit de weg omdat ik het niet prettig vind om in het middelpunt van de aandacht te staan. Om deze reden heb ik vaak minder overtuigingskracht. Wanneer ik zelfverzekerder ben in een situatie moet dit verbeteren, dus ga ik leren hoe ik dit goed aan kan pakken zodat ik goed in mijn schoenen sta wanneer ik iemand moet overtuigen.

Leiding geven en delegeren

Om dezelfde reden als het vorige punt, ik houd er niet van in het middelpunt van de aandacht te staan. Leiding geven en delegeren is dan ook lastig, wel geef ik graag sturing op de achtergrond door te plannen en mijn team hier op te wijzen.

Algemene werkvoorkeur

Ik heb geen specifieke manier om bepaalde problemen aan te pakken, om deze reden kan mijn werk soms algemeen overkomen. Een positief punt is dan wel dat ik me gemakkelijk kan aanpassen aan de voorkeur van anderen. Een nadeel dat ik me sneller laat wegdrücken omdat anderen overheersend zijn.

Ontwikkelpunten

Behalve mijn zwakke punten heb ik natuurlijk ook nog een ander aantal punten waar ik nog aan wil werken, zodat ze in mijn lijst met sterke punten terecht kunnen komen.

Originaliteit en creativiteit

In mijn opleiding en toekomst is dit punt erg belangrijk, daarom denk ik dat het altijd nog verder ontwikkeld kan worden en hier probeer ik dan ook tijdens elk vak en project aan te werken.

Risico's durven aangaan

Ik ben iemand die graag weet waar ik aan toe ben, hierdoor neem ik minder risico's. Om hier toch mee om te leren gaan, dwing ik mezelf af en toe dingen te doen die ik juist moeilijk vind en waarvan ik niet weet hoe ze af zullen lopen. Zoals het wisselen van studie of het kiezen van een bepaald bijbaantje.

Mondeling presenteren

Presenteren zit niet in mijn bloed, toch is dit erg belangrijk in dit vakgebied, want een product verkoopt zich vaak niet vanzelf. Op dit punt ben ik al goed vooruit gegaan, maar er blijven zenuwen, om hiermee om te leren gaan zal ik steeds blijven oefenen.

Kennis goed implementeren

Vaak houd ik vast aan bekende processen, echter leer ik elke keer iets nieuws. Ik zal dan ook moeten leren om ook nieuwe processen toe te passen. Werken met verschillende mensen en in verschillende situaties zal hierbij helpen.

Vlotter worden

Een omschakeling maken van een situatie naar een andere gaat bij mij niet altijd even vlot, in de toekomst wil ik dit verbeteren, omdat dit prettiger is in omgang.

Hierna heb ik gekeken welke bedrijven mij interessant leken aan de hand van de lijst met bedrijven die via de IO-website beschikbaar werden gesteld. Hier kwam ik op een lijst van 6 bedrijven uit.

- Fever
- MMID
- Fabrique
- Flex
- Buro Zicht
- WAACS

Met deze bedrijven heb ik contact opgenomen voor een eerste gesprek. Helaas waren de meeste bedrijven al voorzien van een stagiaire of voldeed ik niet aan de verwachtingen.

Nadat ik mijn portfolio, motivatie en CV naar Fever opgestuurd had werd ik uitgenodigd voor een eerste gesprek. Op pagina 24 is mijn motivatiebrief te vinden en op pagina 25 mijn CV.

Motivatiefbrief voor Fever

Feversolutions
T.a.v. *****
Evertsenstraat 177
2315 RZ Leiden

Onderwerp: Stageaanvraag, student Industrieel Ontwerpen TU Delft

Delft, 17 juni 2008

Geachte *****,

Op uw website zag ik dat u altijd geïnteresseerd bent in een enthousiaste stagiaire. Met deze brief wil ik dan ook graag contact opnemen met u betreft een oriënterende stage van 4 maanden, vanaf september 2008. Mijns inziens voldoe ik aan de verwachtingen die uw bedrijf van een stagiaire heeft.

Vanuit mijn opleiding Industrieel Ontwerpen aan de TU Delft krijg ik de kans om doormiddel van een minor mijn kennis uit te breiden. Voor deze minor heb ik gekozen voor een stage omdat ik het belangrijk en interessant vind om te weten hoe mijn vakgebied er in het bedrijfsleven uitziet.

Uw bedrijf spreekt mij aan omdat u als ontwerpbureau voor diverse opdrachtgevers werkt en zo een afwisselend portfolio heeft. In ontwerpen vind ik het erg belangrijk dat er goed rekening wordt gehouden met de eindgebruiker. Uit uw portfolio blijkt dat dit voor u ook van belang is. Om deze reden denk ik dat ik goed bij uw bedrijf zal passen als stagiaire.

Ik heb niet alleen ervaring opgedaan als student Industrieel Ontwerpen in Delft, maar ook aan de *****. Hier heb ik *** jaar gestudeerd en veel projectwerk gedaan. Ik ben in september 2007 in Delft gaan studeren omdat het onderwijsprogramma me hier meer aansprak. Deze beide opleidingen samen geven een mooi totaalplaatje van creatieve en technische ontwerp opdrachten. Hierover kunt u in mijn portfolio meer informatie vinden.

Naast mijn studie heb ik ervaring opgedaan met het organiseren van activiteiten bij mijn studentenvereniging ***** en bij het studenten uitzendbureau StuD in Delft. Ik vind het dan ook belangrijk niet alleen te leren tijdens mijn studie, maar ook van activiteiten daarbuiten. In mijn CV kunt u deze activiteiten en tevens mijn werkervaring terugvinden.

Graag hoor ik van u of u interesse hebt in mij als stagiaire en wanneer ik langs kan komen voor een gesprek.

Met vriendelijke groet,

Mijn CV

Persoonsgegevens

Naam :
Geslacht :
Geboortedatum :
Geboorteplaats :
Nationaliteit :

Opleiding

2007 – heden

-
-

2004 – 2007

-

1998 – 2004

-

Werkervaring

03-2007 – 04-2007

02-2006 – 08-2006

Nevenactiviteiten

02-2008 - 06-2008

09-2006 - 04-2007

01-2006 - 01-2007

09-2005 – 12-2006

2004 - heden

Vaardigheden

Rijbewijs
Talen
Computerkennis
Hobby's/interesses

Na het versturen van mijn gegevens werd ik bij Fever uitgenodigd voor een eerste gesprek. Toen ik wist dat ik op gesprek mocht komen heb ik me voorbereid op de sollicitatie door voorbeeldvragen te beantwoorden. Door deze vragen goed in me op te nemen wist ik wat ik kon verwachten van het gesprek. Ik heb de vragen dan ook nog enkele malen doorgenomen zodat ik goed wist wat ik moest antwoorden tijdens het gesprek. Ook heb ik samen met mijn ouders een 'oefensollicitatie' gedaan.

Na het uitvoeren van enkele tests en assessments online voelde ik me zeker genoeg om mezelf goed te presenteren.

Tijdens het gesprek heb ik laten zien dat ik goed voorbereid was door de juiste vragen te stellen en goed te kunnen antwoorden op de vragen die mij gesteld werden. Ook had ik voor het bedrijf een mapje gemaakt waar mijn gegevens in zaten en een samenvatting van mijn portfolio op A3 zodat dit na mijn gesprek nog eens rustig bekeken kon worden.

Het achterlaten van materiaal en mijn gesprek had een goed resultaat en een maand later mocht ik terug komen voor een 2e gesprek. Ook dit gesprek verliep goed en kort daarna kreeg ik te horen dat Fever mij graag wilde aannemen als stagiaire. Per 1 september 2008 kon ik beginnen!

Bijlage 2: Leerdoelen

Leerdoelen stage

Ik wil in een periode van 15 weken stagelopen bij een ontwerpbureau om ervaring op te doen en me te oriënteren op het bedrijfsleven als IO'er. Dit zal afgesloten worden doormiddel van het schrijven van een stageverslag.

Bij het uitvoeren van de opdracht tijdens de stage wil ik goed leren omgaan met de bijbehorende verantwoordelijkheid en vrijheid benodigd in het bedrijfsleven. Met behulp van evaluatie met mijn begeleider verwacht ik hier voldoende feedback op te krijgen.

Ik wil tijdens mijn stage periode leren opereren in een professionele context en samenwerken met de mensen die hier bij betrokken zijn. Ook hier verwacht ik met evaluatie de juiste feedback te krijgen om me verder te kunnen ontwikkelen.

Ik wil te weten komen hoe de bedrijfscultuur van dit bedrijf in elkaar zit en of ik me er prettig voel en er goed kan werken. Hier zal ik in een evaluatie aan het einde van mijn stage over oordelen.

Met behulp van het goed plannen van mijn projectwerk, in de beschikbare 15 weken, wil ik mijn zelfwerkzaamheid en zelfstandigheid vergroten, later zal ik deze planning evalueren.

Aan het begin van het project wil ik leren een diepgaande probleemanalyse maken waar onder andere patenten, gebruikers en opdrachtgevers in voorkomen zodat ik een goede lijst van eisen en wensen kan opstellen.

Na de analysefase wil ik leren ideegeneratie methoden op te zetten en uitvoeren met anderen om zo tot een flinke lijst succesvolle ideeën en oplossingen te komen.

Na het vormen van een lijst van eisen en wensen en de ideegeneratie wil ik een correcte ideeselectie uitvoeren om zo tot een klein aantal concepten te komen.

Tijdens het ontwerpproces wil ik mijn skills met betrekking tot modelleren en schetsen, zowel met de hand als op de computer, ruim verbeteren zodat ik een goed visueel beeld kan geven van de concepten die uit het project voortvloeien.

Op een aantal punten tijdens het ontwerpproces wil ik leren contactmomenten in te plannen met de klant/eindgebruiker voor evaluatie van de ideeën en concepten om het geheel te optimaliseren.

Tijdens de optimalisatiefase in het project wil ik berekeningen en materiaalkeuzes toepassen om tot een succesvol eindontwerp te komen, dat vanuit deze fase in productie genomen zou kunnen worden.

Wanneer het eindontwerp bekend is wil ik leren hoe ik in contact kan komen met bedrijven die een prototype kunnen maken en ook in het productieproces betrokken kunnen worden.

Bij een volledig bekend eindontwerp wil ik bewust worden hoe ik het eindproduct goed in de markt zou kunnen zetten. Dit wil ik afsluiten door een marketing plan op te zetten dat bij plaatsing van het product in de markt uitgevoerd kan worden.

Leerdoelen vakken en zelfstudie

Doormiddel van sollicitaties, voorafgaand aan de stage, bij diverse bedrijven wil ik leren hoe ik mezelf het beste kan presenteren. Dit zal in mijn evaluatie behandeld worden en hieruit kan ik leren wat er goed en fout ging en ik dus in de toekomst zal moeten veranderen.

Met behulp van het schrijven van mijn stageverslag, na afloop van mijn stage van 15 weken, en het volgen van een cursus 'Mondeling Presenteren', van 7 weken en af te sluiten met een voldoende, wil ik mijn communicatieve vaardigheden vergroten.

Om mijn angsten met betrekking tot presenteren te overwinnen wil ik de cursus 'Mondeling Presenteren' volgen en goed afsluiten, in kwartaal 2 van het collegejaar 2008-2009.

Omdat ik het moeilijk vind conflicten aan te gaan, maar ze toch altijd voorkomen wil ik leren gemakkelijker conflicten overwinnen met de juiste gesprekstof door 2 3-daagse cursussen te volgen bij TBM in het 1e kwartaal van collegejaar 2008-2009.

Bijlage 3: Beschrijving bedrijf en opdrachten

Het bedrijf

Fever is een klein ontwerpbureau dat zich richt op innovatieprojecten voor het MKB. Fever wordt gerund door twee Industrieel Ontwerpers, ***** en ***** . Net na zijn afstuderen is **** voor zichzelf begonnen, toen *** ook zijn studie had afgerond zijn ze samen verder gegaan en hebben ze een BV opgericht. In het begin hebben ze gewerkt vanaf een oude studentenkamer, maar het bedrijf heeft zich sinds begin 2008 gevestigd in Leiden. Het bedrijf bestaat inmiddels ruim 2,5 jaar.

De naam is ontstaan door de letters van de naam van **** te combineren, ***** , Fever! **** en *** zijn de enige medewerkers van het bedrijf en werken doorgaans met twee stagiaires aan de ontwerp opdrachten die ze hebben verworven. Als klein bureau wordt er bij Fever vaak alles zelf gedaan, zoals het uitwerken van de boekhouding en het onderhouden van een intern netwerk en de website.

Hun opdrachten verwerven ze meestal door met hun ideeën op potentiële klanten af te stappen. Sommige bedrijven komen hierna terug voor een vervolgoopdracht. Ze hebben nog niet de bekendheid dat klanten zomaar naar hen toe komen om een opdracht uit te laten werken. Onder andere door het geven van innovatiecursussen willen ze hun klantenkring vergroten. Ook komen ze vaak via via aan nieuwe opdrachten. Naast zijn werk is **** ook aan het promoveren, hierbij komt hij ook met veel bedrijven in contact die hij warm probeert te maken voor een opdracht bij Fever.

Omdat Fever nog een jong bedrijf is hebben ze nog geen specialisatie op het gebied van ontwerpen en hierdoor werken ze aan afwisselende opdrachten. Sinds kort proberen zij hun opdrachten echter wel te richten op een aantal pijlers. Deze pijlers zijn: leisure, consumer, packaging, events en industry. Deze pijlers omvatten natuurlijk nog steeds een groot deel van de markt, maar wel heeft Fever in elke pijler inmiddels ervaring opgebouwd. Hun portfolio is te vinden op www.fever.nl.

Voor consumenten is er nog niets op de markt wat door Fever ontworpen is. Ze verwachten echter medio 2009 de eerste producten in de winkel te hebben. Andere producten, zoals de kinderspellen voor IKC zijn inmiddels al wel in gebruik genomen in speelhoeken in verschillende winkels.

Fever richt zich op het ontwerpen van onderscheidende producten met een hoge gebruikerswaarde. Ook zullen de producten goed inspringen op de wensen van de markt om zo een goede concurrentiepositie te verkrijgen. Fever richt zich vooral op het ontwerpen voor het MKB. Deze bedrijven hebben echter nog niet vaak met een ontwerpbureau gewerkt en om deze drempel te verlagen biedt Fever, in samenwerking met enkele universiteiten, innovatievouchers aan. Deze vouchers kunnen de bedrijven gebruiken om een deel van de kosten voor het ontwerp te financieren.

Vanaf het begin van het ontwerptraject wil Fever een nauwe samenwerking hebben met de klant en met een nuchtere blik op zoek gaan naar oplossingen. Ondanks dat het bedrijf nog maar kort bestaat heeft het al een groot netwerk opgebouwd van leveranciers in Europa en Azië.

Fever wil op verschillende manieren iets voor klanten kunnen betekenen. Onder andere bedenken zij productideeën, verwezenlijken ze bestaande ideeën, vernieuwen en presenteren ze producten op een aantrekkelijke manier. Ook werken ze voor klanten aan websites of worden er handleidingen geschreven voor een nieuw product.

De opdrachten

Bij Fever heb ik de mogelijkheid gekregen om aan veel verschillende opdrachten mee te werken en ook een opdracht volledig zelf uit te werken. Op deze manier heb ik veel van het ontwerpproces en de gang van zaken in het bedrijf meegekregen.

Ik zal kort enkele opdrachten waar ik aan gewerkt heb toelichten.

Een van de klanten was op zoek naar een nieuwe verpakking voor zijn salades, hierbij heb ik gezocht naar mogelijke producenten. Voor deze klant hebben we ondertussen ook aan een andere opdracht gewerkt. Het ontwerpen van een verpakking voor een product wat hij nieuw op de markt wil brengen.

Fever had een ontwerp gemaakt voor een event, ik heb hierbij het ontwerp verder afgemaakt zodat het product gemaakt kon worden en op het evenement gebruikt kon worden.

In opdracht van Fever zelf heb ik een flyer gemaakt die een beeld geeft van wat ze allemaal hebben gemaakt, een flyer die ze bij hun (toekomstige) klanten kunnen achterlaten om zo een goede herinnering neer te leggen.

Voor mijn eigen opdracht ben ik bezig geweest een nieuwe box te bedenken, het idee willen we later aan Prénatal gaan presenteren. In deze opdracht heb ik alles tot en met de synthesefase zelfstandig uitgewerkt.

Hiernaast heb ik nog aan kleine onderdelen van andere opdrachten gewerkt. Zodoende ben ik met veel verschillende opdrachten bezig geweest. Doordat ik veel betrokken ben geweest bij diverse projecten heb ik een goed beeld gekregen wat er later van mij verwacht zal worden in het bedrijfsleven. Ik heb met deze opdrachten mijn leerdoelen behaald en ook heb ik een erg leuke tijd gehad tijdens het werken aan de opdrachten bij Fever.

Bijlage 4: Reflectie op de minor

Vanaf het moment dat ik wist dat ik in september 2008 aan mijn minor kon beginnen wist ik dat ik een stage wilde doen. Ik heb namelijk voorheen in Eindhoven gestudeerd en daar was het gebruikelijk dat je in je bachelor een stage deed. Ik had me hier dan ook al erg op verheugd.

In het begin verliep alles prima, ik maakte een portfolio, sprak met de stagecoördinator en ging aan de slag met de sollicitatietools. Toen liep ik echter tegen het probleem aan dat ik naast mijn stage ook nog vakken moest volgen. Hoe zou ik dan ooit een buitenland stage kunnen doen. Ook 2 korte stages doen hielp niet echt, omdat veel bedrijven alleen stagiaires aannemen die minimaal 3 maanden blijven. Ik vond dit alles een lastige combinatie en heb hierdoor de keuze gemaakt om 1 lange stage in Nederland te volgen. Het volgen van deze stage en een aantal vakken bij TBM kon wel goed gecombineerd worden.

Om een duidelijk beeld te geven hoe de minor is verlopen zal ik aan de hand van een aantal punten aangeven hoe ik het werken er aan ervaren heb.

Het portfolio

Bij het werken aan mijn portfolio wilde ik het liefste alles laten zien wat ik op ontwerpgebied gedaan had in de afgelopen jaren. Ik had alles netjes geordend, maar helaas was het overzicht toch verloren gegaan doordat er teveel in mijn portfolio stond. Het tonen van enkele goede resultaten en het schetsen van een beeld over mezelf zou duidelijker zijn geweest. Hier kwam ik echter pas achter toen ik mijn portfolio aan diverse bedrijven opgestuurd had en hier een reactie op ontving.

Het zou dus prettig zijn voor het maken van een portfolio ook informatie en tips te krijgen. Aangezien dit een belangrijk element is van het krijgen van een uitnodiging voor een eerste gesprek. Ik zou het dan ook prettig gevonden hebben als dit een onderdeel vormt bij het voorbereiden van de minor.

De zelfstudietools

Het werken met de zelfstudietools via Qompas Student Career Service was erg handig. Op deze manier heb ik mezelf beter leren kennen en wist ik wat ik kon verwachten tijdens de sollicitatie. Dit heeft er toe geleid dat ik goed voorbereid was. De lijst met bedrijven bij dit programma heeft helaas niets toegevoegd aan mijn keuze. Ik heb mijn keuze volledig gebaseerd op de lijst met bedrijven die via de IO website getoond werden.

Deze zelfstudietools zijn voor mij erg handig geweest en zijn dan ook een goed onderdeel van de minor. Ze moeten zeker behouden blijven.

Sollicitatie

Door de goede voorbereiding die ik heb gehad met behulp van de sollicitatietools en mijn eigen input van het meenemen van materialen heb ik een goede sollicitatie gehad. Het hebben van een echte sollicitatie is ook een goede voorbereiding op hoe het er later aan toe zal gaan, wanneer je na je studie een baan zoekt. Het is goed dat hier zoveel aandacht aan besteedt wordt.

Vakkenkeuze

Ik vond het erg lastig om vakken te kiezen, omdat ik niet wist of ik het kon combineren met mijn stage. Het volgen van vakken voor aanvang van de stage of achteraf zou me beter uit zijn gekomen dan het volgen van beide tegelijk.

Toch heb ik een keuze gemaakt voor 3 vakken, 'Conflicthantering en Onderhandelen 1', 'Practicum

Gesprekstechnieken' en 'Mondeling Presenteren'. Ik wilde deze vakken graag volgen omdat ik vaak angst heb om conflicten aan te gaan en het af en toe lastig vind mensen op bepaalde punten aan te spreken. Ook ben ik vaak nerveus wanneer ik voor een groep mensen moet presenteren. Deze vakken hebben mij geholpen mij verder te ontwikkelen op de gebieden waar ik moeite mee had en ik heb de vakken afgesloten met respectievelijk een 8, 9 en een 7.

De stage

De 4 maanden die ik bij Fever in Leiden heb doorgebracht zijn een duidelijke toevoeging geweest voor mijn ontwikkeling. Ik denk dan ook dat het voor al mijn medestudenten een goede stap zou zijn om stage te lopen.

Op het volgen van de stage heb ik verder geen opmerkingen, alle informatie hierover is te vinden in mijn verslag. Ik heb er in ieder geval heel erg van genoten!

Contact met docent en coördinator

Tijdens mijn stage heb ik weinig vragen gehad die niet door mijn collega's beantwoord konden worden en daardoor heb ik maar weinig contact gehad met mijn docent. Wel is mijn docent op bezoek geweest bij Fever om te bekijken waar ik al die tijd bezig ben geweest. Helaas was de docent niet op de hoogte wat er van hem als vakdocent verwacht werd. Het zou mogelijk een verbetering zijn als de docenten ook weten wat deze minor inhoudt en wat er van hen verwacht word. Ook had ik het als prettig ervaren als er iets meer sturing zou zijn geweest vanuit de coördinator, zoals het verstrekken van deadlines.

Verbeterpunten voor de minor workplacement:

- Hulp bij het opzetten van een goed portfolio
- Geen vakken laten volgen tegelijk met de stage
- Beter 1 lange stage met meer diepgang dan 2 korte
- Docenten beter op de hoogte brengen van hun functie bij deze minor

Wat er behouden moet blijven:

- Het gebruik van de sollicitatietools

Bijlage 5: Beoordeling door Fever

