

Vak: Onderzoeksofzet -AL

credits: 4

Vakcode	CELB14ALO8
Naam	Onderzoeksofzet -AL
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	4
Taal	Nederlands
Coördinator	H.J. Pijbes

Werkvormen	Action learning Hoorcollege Werkcollege
Toetsen	Onderzoeksofzet -AL - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **KOERS BEPALEN;** De CE'er zet de commerciële koers uit. Dit doet hij op basis van zijn visie, de kansen die hij in de markt ziet en het duurzame concurrentievoordeel van de organisatie waarin hij werkzaam is. Omdat hij niet in een vacuüm werkt is de CE'er een bruggenbouwer die zowel kennis als mensen verbindt.
- **WAARDE CREËREN ;** De CE'er geeft invulling aan de commerciële koers door duurzame waarde te creëren voor zowel de klant, de organisatie en de maatschappij. Dit doet hij op basis van analyse van data en onderzoek, gericht op het meten van het daadwerkelijk gedrag van de klant. Hij weet deze analyse te vertalen naar een aanpak.
- **BUSINESS DEVELOPMENT;** De CE'er ontwerpt in co-creatie met stakeholders onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen voor de optimalisatie van waarde voor alle relevante stakeholders. Hij anticipeert op en/of initieert veranderingen en verkrijgt draagvlak van de stakeholders gedurende het ontwikkelproces.
- **REALISEREN;** De CE'er realiseert vanuit het ontwikkelde concept een duurzaam commercieel (deel)product of dienst voor bestaande- en potentiële stakeholders. De CE'er draagt creatieve oplossingen aan, faciliteert (onderdelen van) het uitvoeringsproces toont doorzettingsvermogen en neemt (financiële) verantwoordelijkheid om samen met interne- en externe partijen tot het gewenste commerciële resultaat te komen. Tijdens de realisatie draagt hij zorg voor het commitment van stakeholders.

21st-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student kan:

1. zelfstandig een probleemstelling en een onderzoeksvraag (of meerdere onderzoeksvragen) formuleren vanuit één of meerdere contexten.
2. een vragenlijst maken die aansluit op een set van onderzoeksvragen.
3. een onderzoeksplan maken met daarin een verantwoording van de keuze voor kwalitatief dan wel kwantitatief onderzoek.
4. zelfstandig een onderzoeksplan maken en dit onder eigen verantwoording uitvoeren, inclusief een kostenbegroting, met verantwoording van de keuze van het type onderzoek en de vragenlijst.

Toetscriteria. De student formuleert een juiste onderzoeksstrategie, formuleert een correcte onderzoeksprobleemstellingen met daarbij

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

Deze periode wordt een onderzoeksofzet gemaakt voor een uit te voeren marktonderzoek, resulterend in een onderzoeksplan. Deze AL-opdracht wordt in kleine groepjes van 2 of 3 mensen uitgevoerd.

Het is de bedoeling dat de student op zijn/haar werkplek een geschikt onderwerp voor het uitvoeren van een onderzoek zoekt. Dit in samenspraak met de Bedrijfscoach.

Dit onderwerp moet dusdanig gekozen zijn dat het voldoet aan de volgende criteria:

- Onderwerp moet passen binnen werkplek/bedrijf/instelling.
- De doelgroep moet tenminste circa 500 personen bedragen
- Het afnemen van een vragenlijst moet tot de mogelijkheden behoren.

Gedacht kan worden aan klantonderzoek, klanttevredenheidsonderzoeken, marktonderzoek om bijvoorbeeld doelgroepen beter in beeld te krijgen en dergelijke. De student kan in overleg gaan met de BC hierover.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-du of de blackboard course.

relevante onderzoeksvragen en deelvragen, maakt vragenlijsten en kan gegevens verzamelen. De student heeft kennis en inzicht in devolgende begrippen, technieken en methodes:

- Populatiedefiniering
- Steekproeftrekking
- Validiteit, Betrouwbaarheid en nauwkeurigheid
- Steekproefgrootte berekening- Toetsing representativiteit
- Opstellen relevante hypothesen

De student rapporteert over het plan van aanpak in een professioneel schriftelijk rapport.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal Bachelor

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management

share your talent. move the world.

De ECTS onderwijscatalogus van de Hanzehogeschool Groningen wordt met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Het is echter mogelijk dat de inhoud van de catalogus -en de daarin vervatte informatie- verouderd, incompleet of onjuist is. Aan de inhoud van de catalogus kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.