

Vak: Marktonderzoek**credits: 3**

Vakcode	CEMP17MOZ	Werkvormen	Hoorcollege
Naam	Marktonderzoek		Werkcollege
Studiejaar	2020-2021	Toetsen	Marktonderzoek - Schriftelijk, organisatie
ECTS credits	3		tentamenbureau
Taal	Nederlands		
Coördinator	W.H.T. Uitslag		

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 uit de gegeven probleemstelling het eigen onderzoeksdoel helder formuleren, kan een centrale vraag en deelvragen formuleren die passen bij het onderzoeksdoel;
- weet welke bronnen beschikbaar zijn en selecteert de meest geschikte bronnen t.b.v. het eigen onderzoek;
- weet welke onderzoekstechnieken er zijn en maakt een geschikte keuze m.b.t. het eigen onderzoek;
- maakt een eenvoudige vragenlijst die past bij de onderzoeksvraag;
- kent diverse vormen van kwalitatief onderzoek en kiest een bij het onderzoeksdoel passende vorm en voert deze uit;
- kent verschillende statistische bewerkingen en kan deze toepassen;
- heeft een kritische houding ten opzichte van bronnen.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

In het onderdeel marktonderzoek worden diverse vormen van kwalitatief en kwantitatief onderzoek behandeld, inclusief inleidende statistiek. De theorie wordt getoetst door middel van een schriftelijk tentamen, daarbij wordt het geleerde in de praktijk gebracht in de overkoepelende praktijkopdracht (CEMP17PMA).

Studiemateriaal:

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

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Deeltijd 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.