

Vak: Inleiding digital marketing

credits: 2

Vakcode	CEVP19DIMIDM	Werkvormen	Hoorcollege
Naam	Inleiding digital marketing		Werkcollege
Studiejaar	2020-2021	Toetsen	Inleiding digital marketing - Overige toetsing
ECTS credits	2		
Taal	Nederlands		
Coördinator	J.A. de Vries		

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:

- is in staat om te bepalen welke gegevens nodig zijn voor een eenvoudige interne analyse kan aan de hand van deze gegevens een overzicht maken van sterktes en zwaktes van de onderneming;
- is in staat om trends te signaleren uit de Macro-omgeving met behulp van de DESTEP- methode;
- kan een concurrentieanalyse opstellen;
- is in staat om het relevante marktsegment te definiëren aan de hand van een aantal kenmerken;
- kan vanuit de verkregen resultaten uit 3.1.2 de student de belangrijkste kansen en bedreigingen benomen die kunnen optreden vanuit de externe omgeving;
- is in staat om de kansen en bedreigingen te koppelen aan de sterktes en zwaktes van de onderneming;

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

De student heeft inzicht in theorie over de verschillende markt vormen, trends, klantprofielen, concurrentievormen en kan deze toepassen voor een concrete casus.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: Hanze.nl/CE_of de blackboard course.

- is in staat om middels een online onderzoek kansen te benoemen en de keuze daarbij te onderbouwen. Dit kan nationaal of internationale kansen betreffen;
- kan het klantprofiel benoemen;
- kan de toegevoegde waarde van het product of dienst uitleggen;
- kan marktkansen vertalen in smart geformuleerde doelstellingen op het gebied van omzet, winstbijdrage, volume, kosten over een periode van één jaar;
- een actieplan te maken waarin aangegeven wordt welke actie door welke persoon wanneer wordt verricht;
- is in staat om de effecten incl. risico's van elke actie te verwoorden, liefst zo smart mogelijk.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major DIM

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.