

Vak: Marketing & Sales

credits: 3

Vakcode FMVB19EVMMAS
Naam Marketing & Sales
Studiejaar 2021-2022
ECTS credits 3
Taal Nederlands
Coördinator H.H.K. Naumann

Werkvormen Werkcollege
Toetsen Marketing & Sales - Opdracht

Leeruitkomsten

De student analyseert en ontwerpt op basis van theoretische bouwstenen een marketing & salesplan voor een eigen, nog te ontwikkelen eventconcept.

De student maakt en presenteert een salesplan

*Voor het salesplan maakt de student een interne- en externe analyse van het te ontwikkelen eventconcept;
een doelgroepanalyse gebaseerd op diverse Persona's;
SMART geformuleerde doelstellingen;
een activiteitenplan met financiële consequenties.*

Inhoud

In het onderdeel Sales & Marketing staat het opstellen en ontwikkelen van een salesplan voor een eigen te organiseren Event centraal. Na een klassikale kick-off bijeenkomst gaat de student in de rol van JUNIOR eventmanager (met een tijdelijk contract) in een projectteam aan de slag voor de eventorganisatie. Via afspraken met de salesmanager zal het projectteam van juniors een salesplan opstellen.

Daarbij is de belangrijkste vraag: "Wat zijn de kritische succesfactoren van een succesvol concept-event?" Het uitgangspunt is om dit event in de toekomst verder te ontwikkelen en uit te rollen.

Het denken in en vanuit de klant vormt de belangrijkste basisvaardigheid.

Uiteindelijk presenteert het projectteam het salesplan aan de salesmanager -De Senior- met als doel een toekomstbestendig Eventconcept aan te reiken voor de Eventorganisatie. Het effect voor het projectteam is een verlenging van het tijdelijk contract, danwel een vast contract. Ofwel you're hired or you're fired.

Opgenomen in opleiding(en)

Minor Eventmanagement
Facility Management, major Hospitality in Business

School(s)

Instituut voor Future Environments