

Vak: In MKB/Retail 1

credits: 5

Vakcode	ONVA18MKB1	Werkvormen	Action learning
Naam	In MKB/Retail 1		Hoorcollege
Studiejaar	2021-2022		Intervisie
ECTS credits	5		Werkcollege
Taal	Engels	Toetsen	In MKB/Retail 1 - Overige toetsing
Coördinator	H.S. Wesselink		

Leeruitkomsten

Competencies:

- Innoveren: initieert nieuwe ideeën, realiseert op creatieve wijze vernieuwingen en benut daarbij de mogelijkheden op het gebied van technologie.
- Resultaatgericht handelen: toont verantwoordelijkheid en doorzettingsvermogen en neemt besluiten om de beoogde resultaten te bereiken. Hij past zich daarbij gemakkelijk aan veranderende omstandigheden aan en durft risico's te nemen.
- Leiderschap: straalt passie en beleving uit, pakt de regie in teamverband en mobiliseert anderen vanuit de waarden en de cultuur van de onderneming.
- Managen & Organiseren: geeft vorm en inhoud aan de bedrijfsvoering en zet hierbij de klant centraal.
- Samenwerken & Netwerken: levert in groepsverband een actieve en inhoudelijk bijdrage aan de beoogde resultaten en het groepsproces. Hij bouwt een netwerk van relaties op.
- Onderzoekend vermogen: toont in zijn werkwijze een nieuwsgierige en kritische houding. Hij hanteert een passende onderzoeksaanpak die resulteert in bruikbare resultaten.
- Communiceren: communiceert overtuigend en kan dit in tenminste één vreemde taal. Hij benut op effectieve wijze diverse communicatiemiddelen afgestemd op de doelgroep.

Leeruitkomsten:

De student:

- past marketingbeleid toe binnen de context van zijn werkplek;
- brengt de organisatie van het bedrijf in kaart;
- past diverse multi channel kanalen toe voor zijn werkplek;
- brengt op zijn werkplek het voorraadbeheer voor in- en verkoop in kaart;
- werkt effectief samen met groepsgenoten en op zijn werkplek;
- schrijft samen met anderen een eenvoudige en taalkundig correcte rapportage aan de hand van de voorschriften BCN rapporten over de activiteiten op zijn werkplek.
- voert advies- en verkoopgesprekken op zijn werkplek.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

Na semester 1 hebben jullie inzicht gekregen in het opstarten en runnen van jullie eigen bedrijf. Daarnaast ben je in semester 1 bezig geweest met het zoeken naar waardepropositie. Nu in semester 2 ga je kijken naar bedrijven die zijn waardepropositie al kent en zijn bedrijf al georganiseerd heeft. Zo krijg je inzicht in de verschillen in bedrijfsvoering van een jong en een ouder bedrijf.

Daarnaast hebben jullie de eerste principes van marketing, organisatiekunde, retailing en economie geleerd. In semester 2 verschuift de context waarbinnen jullie nieuwe dingen leren naar het MKB dan wel Retail. Retail wordt gedefinieerd als alle activiteiten die nodig zijn om producten in de handen van finaleconsumenten te krijgen dan wel services.

Het uitgangspunt is dat je een dag in de week in een bedrijf werkt. Om een volledig beeld van supply chain te krijgen, zal je zowel B2B- als B2C- theorieën krijgen. Als je in een bedrijf op een beslissende positie komt te werken, is het essentieel om een volledig beeld van de bedrijfskolom te hebben.

Studiemateriaal:

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

Opgenomen in opleiding(en)

Associate degree Ondernemen

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance