

Vak: In MKB/Retail 2

credits: 5

Vakcode	ONVA18MKB2	Werkvormen	Action learning
Naam	In MKB/Retail 2		Hoorcollege
Studiejaar	2021-2022		Intervisie
ECTS credits	5		Werkcollege
Taal	Engels	Toetsen	In MKB/Retail 2 - 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 de retailmarketingmix toe op zijn werkplek;
- past een mysteryshoponderzoek toe op zijn werkplek;
- stelt een verbeterplan op naar aanleiding van de bevindingen van het mystershopping;
- voert advies- en verkoopgesprekken op zijn werkplek;
- voert naar aanleiding van het mysteryshoppen een gesprek met collega's en/of leidinggevende;
- doet op zijn werkplek onder begeleiding een voorstel voor verbetering van bijvoorbeeld voorraadbeheer;
- werkt effectief samen met groepsgenoten en met collega's op de werkplek;
- legt bevindingen en implicaties van mysteryshoponderzoek uit aan anderen;
- voert een eenvoudig onderzoek uit;
- stelt een vragenlijst op die toepasbaar is bij het mysteryshoponderzoek;
- maakt een eenvoudig en taalkundig correct verslag van het mysteryshoponderzoek. aan de hand van de Voorschriften BCN Rapporteren;
- presenteert de resultaten aan medestudenten, collega's en leidinggevenden.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

Ook in blok 4 werk je een dag in de week in een bedrijf. Mysteryshoppen staat centraal in dit blok. Je gaat dit doen bij de retailer waar je werkzaam bent of in geval van MKB zal je bij een retailer lager in de bedrijfskolom gaan mysteryshoppen. Contact met de finale consument is voor B2B-bedrijven ook essentieel aangezien die te maken hebben met de afgeleide vraag. Anders gezegd, als de retailer minder effectief kan inspelen op de behoefte van de consument dan zal de toeleverancier van de retailer hier ook last van krijgen. Bij toegepast onderzoek leer je hoe je een goed onderzoek opzet en uitvoert. Voor retailmarketing krijg je een aantal vragen mee die je in je bedrijf moet beantwoorden of opdrachten maken zodat je kunt laten zien dat je de stof beheerst. Ook krijg je een eerste kennismaking met verkoopgesprekken.

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

