

Vak: Marketing- en verkooporganisaties

credits: 5

Vakcode CEDP22MVO
Naam Marketing- en verkooporganisaties
Studiejaar 2022-2023
ECTS credits 5
Taal Nederlands
Coördinator H.J. Pijbes

Werkvormen Hoorcollege
Werkcollege
Toetsen Marketing- en verkooporganisaties -
Schriftelijk, organisatie ToetsCentrum

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 bruggebouwer die zowel kennis als mensen verbindt.

21st-century skills:

- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

- Formuleren van een onderzoeksvraag vanuit een gegeven probleemstelling;
- Maken van een plan van aanpak voor een kwalitatief of kwantitatief onderzoek;
- Vaststellen welke gegevens nodig zijn over interne bedrijfsprocessen en -cultuur om een sterkte/zwakte analyse van een onderneming te kunnen uitvoeren;
- Vaststellen, samen met anderen, van de veranderingen voor een of enkele functionele gebieden van de organisatie vanuit een gegeven marketingprobleemstelling;
- Ontwikkelen, opstellen en onderbouwen, samen met anderen, van een eenvoudig plan of advies voor de communicatie en/of sales en/of organisatie.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

De student heeft inzicht in theorie over het 7-S model en presenteert schriftelijk bevindingen van een kort onderzoek van een eigen gekozen bedrijf.

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)

Instituut voor Business, Marketing en Finance