

## Vak: Uitvoering onderzoek

credits: 5

|                     |                      |                   |                                         |
|---------------------|----------------------|-------------------|-----------------------------------------|
| <b>Vakcode</b>      | CELB16UOZ            | <b>Werkvormen</b> | Practicum / Training                    |
| <b>Naam</b>         | Uitvoering onderzoek |                   | Werkcollege                             |
| <b>Studiejaar</b>   | 2022-2023            | <b>Toetsen</b>    | Uitvoering onderzoek - Overige toetsing |
| <b>ECTS credits</b> | 5                    |                   |                                         |
| <b>Taal</b>         | Nederlands           |                   |                                         |
| <b>Coördinator</b>  | R.H. Peeks           |                   |                                         |

### 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.

#### 21th-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

#### Leeruitkomsten:

De student:

- voert een diepgaande analyse uit van een praktijkprobleem voor een externe opdrachtgever;
- stelt naar aanleiding van de probleemanalyse een centrale vraag op;
- formuleert onderzoeksvragen ter beantwoording van de centrale vraag;
- kan een conceptueel model opstellen inclusief theoretisch kader;
- maakt een goed onderbouwde keuze voor het uit te voeren onderzoek ter beantwoording van de onderzoeksvragen.

### Inhoud

#### Niveau:

Gevorderd

#### Inhoud:

Voor een externe opdrachtgever gaan studenten in groepen een commerciële opdracht uitvoeren op strategisch niveau. In dit onderdeel wordt de uitvoering van het onderzoek beoordeeld

#### Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-du of de blackboard course.

**Opgenomen in opleiding(en)**

Commerciële Economie Duaal Bachelor

**School(s)**

Instituut voor Business, Marketing en Finance

**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.