

Vak: Marktonderzoek

credits: 2

Vakcode	CELP20MON	Werkvormen	Individueel
Naam	Marktonderzoek	Toetsen	Marktonderzoek - Computer, organisatie
Studiejaar	2023-2024		ToetsCentrum
ECTS credits	2		
Taal	Nederlands		
Coördinator	R.H. Peek		

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:

Dit onderdeel heeft de volgende leeruitkomsten:

1. De student kan duiden wat fieldresearch is en het belang van fieldresearch aangeven;
2. De student kan een opdracht vertalen naar geschikte vraagpunten voor fieldresearch en daarbij invulling geven aan de beantwoording van een probleemstelling.
3. De student kent de beschikbare enquêtetechnieken en de voor- en nadelen daarvan om te beoordelen welke technieken geschikt zijn voor verschillende vraagstukken.
4. De student is bekend met verschillende vraagvormen en kan een vragenlijst opstellen die de vraagpunten behorende bij het vraagstuk afdekken.
5. De student weet met welke technieken je enquêtes kan uitzetten.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

In dit onderdeel leer je de basisbeginselen van fieldresearch door middel van een enquête. Alle relevante stappen komen daarbij aan de orde, van het uitwerken van de onderzoekspopulatie tot aan het analyseren van uitkomsten en het opstellen van een rapportage.

Studiemateriaal:

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

6. De student weet hoe gevonden informatie op een juiste wijze verwerkt kan worden in een rapportage.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal

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.