

Vak: ALO Organisatie

credits: 5

Vakcode	CELP21ALO4	Werkvormen	Individueel
Naam	ALO Organisatie	Toetsen	BCN 3 - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Engels presentatie - Overige toetsing
ECTS credits	5		Toepassen theorie 4 - Overige toetsing
Taal	Nederlands		
Coördinator	S.M. Feenstra		

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.

21th-century skills:

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

Leeruitkomsten:

De leeruitkomsten zijn:

1. Je kunt een goed gestructureerd onderzoeksrapport schrijven dat aan de eisen voldoet van correct, duidelijk en zakelijk formuleren.
2. Je kunt door middel van het uitwerken en analyseren van het 7-S-model uitleggen wat de sterktes en zwaktes zijn van de organisatie en onderbouwen waarom.
3. Je kunt een vergelijking maken tussen de interne analyses van verschillende organisatie en hier conclusies uithalen.
4. Je kunt een gedegen advies uitbrengen aan het bedrijf hoe deze de markgerichtheid binnen de organisatie kan verbeteren en hierdoor waarde voor klanten kan toevoegen.
5. Je kunt in het Engels het advies overtuigend presenteren vanuit jouw rol als marketeer van het bedrijf en antwoord geven op gestelde vragen.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

In de ALO Organisatie gaan studenten de marktgerichtheid van de organisaties in kaart brengen, beschrijven en analyseren. Deze ALO maakt onderdeel uit van de interne analyse van een bedrijf. Marketing heeft als taak om klanten aan te trekken, relaties met hen op te bouwen en waarde voor de klant toe te voegen. Marketing zorgt daar in de organisatie niet alleen voor. Dit doen ze samen met de andere afdelingen binnen het bedrijf. Daarom is het belangrijk dat alle afdelingen klantgericht werken. binnen deze ALO gaan we daarom de organisaties in kaart brengen en analyseren hoe marktgericht de organisaties zijn. Dit doen we met het 7-S model. In de groep gaan alle studenten eerst zelf de eigen organisatie in kaart brengen en analyseren en daarna in de groep kijken wat de overeenkomsten en verschillen zijn tussen de organisaties en hier leerpunten uit halen. Daarna wordt een uitgebreide analyse en een advies gemaakt voor één organisatie uit de groep. Dit advies wordt in het Engels gepresenteerd in de rol van marketeer. Het doel is om het management te overtuigen om de adviespunten door te voeren in de organisatie om marktgerichter te gaan werken.

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

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

share your talent. move the world.