

Vak: Rapport bedrijfsopdracht

credits: 24

Vakcode	CEVB21STG	Werkvormen	Individueel
Naam	Rapport bedrijfsopdracht	Toetsen	Rapport bedrijfsopdracht - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		
ECTS credits	24		
Taal	Nederlands		
Coördinator	J.K. Hoekstra		

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.

21st-century skills:

- Initiatief
- Commercieel bewustzijn
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student kan:

- zelfstandig een onderzoek opzetten, uitvoeren en hiervan schriftelijk verslag doen
- zelfstandig een marketingactiviteit opzetten, uitvoeren, evalueren en hiervan schriftelijk verslag doen

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Tijdens zijn stage werkt de student aan twee opdrachten die door het bedrijf zijn verstrekt:

- Een kleinschalig onderzoek
- Een kleinschalige marketing campagne

De student maakt van beide activiteiten een verslag

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: [Hanze.nl/CE_of](https://hanze.nl/CE_of) [Hanze.nl/JCA](https://hanze.nl/JCA) of de blackboard course.

Instapvoorwaarden:

65 EC uit jaar 1 + blok 5 en blok 6

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Johan Cruyff Academy
Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management
Commerciële Economie Major Marketing and Communication (MCM)
Commerciële Economie Major Digital Marketing (DIM)

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

