

Vak: Leerlijn Marketing 11

credits: 5

Vakcode	CEVB22JCAMKT11
Naam	Leerlijn Marketing 11
Studiejaar	2023-2024
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema

Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Leerlijn Marketing 11 - Overige toetsing

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:

Kan een consultatief gesprek met (potentiële) klanten voeren
 Kan o.b.v. behoeften een goede offerte maken en presenteren voor de klant
 Is in staat verschillende rollen en belangen van de DMU te onderscheiden en bij elkaar te brengen
 Weet een duurzame relatie op te bouwen en te onderhouden met klanten
 Weet professioneel om te gaan met vragen, tegenwerpingen en feedback van klant in het klantgesprek
 Kan een opdracht inclusief een contract met klant afstemmen

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Strategische sales staat centraal in deze periode van jaar 3. Bij onderzoek doe je op basis van literatuur onderzoek kennis op van strategische sales en onder anderen ook de rol van Key Accountmanager daarin. Nu in dit vak ga je meerdere salesgesprekken voeren met verschillende leden van de Decision Making Unit (DMU). Je ontwikkelt daarmee salesvaardigheden die nodig zijn om in meer complexe situatie (meerdere DMU leden/ investeringen/ lange termijn relaties) toch met een klant te komen tot een opdracht en een duurzame relatie.
 Samen met de klant is uitgangspunt:
 Samen de behoefte bepalen
 Samen de oplossing bedenken - co-creatie
 Op voorkeur komen bij de klant, klant doet liever zaken met jou dan met de concurrentie

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: Hanze.nl/JCA of de blackboard course.
 Bij de Cruyff Academy werken we met online programma BUKU, een soort Spotify voor leerboeken. Al onze voorgeschreven literatuur is hierin ondergebracht

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Johan Cruyff Academy

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

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.