

Vak: Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement

credits: 5

Vakcode	CEVB22MSMMKT6	Werkvormen	Werkcollege
Naam	Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement	Toetsen	Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	K.H. Rozema		

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:

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

Leeruitkomsten:

Salesmanagement:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om effectieve salesmanagementvaardigheden toe te passen binnen commerciële economie. De student kan verkoopdoelstellingen en -strategieën formuleren, een verkoopteam ontwikkelen en leiden, verkoopgegevens analyseren en verkoopprestaties beheren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om waardevolle bijdragen te leveren aan salesmanagementactiviteiten, het behalen van verkoopdoelstellingen en het stimuleren van de groei van het verkoopteam binnen commerciële economie.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Dit vak zal in studiejaar 2022-2023 voor het eerst worden aangeboden en is op dit moment in ontwikkeling. De inhoud van dit vak zal voor de start op Blackboard verschijnen.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: Hanze.nl/CE of de blackboard course.

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.