

Vak: Domein Professionele en persoonlijke groei 5

credits: 5

Vakcode	CEVB22PPG5	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Professionele en persoonlijke groei 5	Toetsen	PPG-skills 5 / op weg naar de stage - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Project 5 / consumentenonderzoek - Overige toetsing
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	M. Bulten		

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:

Consumentenonderzoek:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om consumentenonderzoek uit te voeren en waardevolle inzichten te genereren voor marketingbeslissingen binnen commerciële economie. De student kan onderzoeksdoelstellingen formuleren, onderzoeksopzetten ontwikkelen, gegevens verzamelen en analyseren, en onderzoeksbevindingen communiceren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om effectief consumentengedrag te begrijpen, markttrends te identificeren en marketingstrategieën te ontwikkelen die aansluiten bij de behoeften en voorkeuren van consumenten.

Op weg naar de stage:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

In dit blok ga je werken aan je personal branding, het merk IK, en de wijze waarop jij, met al je unieke en onderscheidende kwaliteiten, je ideale stageplaats kunt vinden of creëren.

Er is aandacht voor de toegevoegde waarde van het merk IK.

Daarnaast maak je een persoonlijke pitch, je zorgt voor een CV dat je kwaliteiten (onderbouwd) weergeeft, je maakt een motivatiebrief, je bouwt aan je LinkedIn profiel (optioneel) en je krijgt handreikingen hoe jij in contact kunt komen met jouw ideale stagebedrijf. Tenslotte gaan we een begin maken met het oefenen van sollicitatiegesprekken.

Aan het eind van het blok heb je in tweetallen een eindgesprek met de docent over je opgebouwde stageportfolio:

Pitch

Motivatiebrief

CV

LinkedIn-profiel (optioneel)

Studiemateriaal:

Edubook (Edumundo)

succesvol een stageplaats te vinden en voor te bereiden binnen commerciële economie. De student kan een effectieve stagezoekstrategie ontwikkelen, sollicitatievaardigheden toepassen en professioneel gedrag tonen tijdens de stageperiode. Deze vaardigheden stellen de student in staat om waardevolle werkervaring op te doen, zich te ontwikkelen als professional en een basis te leggen voor toekomstige carrièremogelijkheden binnen commerciële economie.

Opgenomen in opleiding(en)

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

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.