

Vak: Domein Onderzoek 12

credits: 5

Vakcode	CEVB23ONZ12
Naam	Domein Onderzoek 12
Studiejaar	2023-2024
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	T.J. Fischer

Werkvormen	Opdracht
Toetsen	Onderzoek 12 / de functionele gebieden - 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.

21st-century skills:

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

Leeruitkomsten:

De student kan:

1. een ongestructureerd en niet specifiek probleem vertalen in een specifiek geformuleerd vraagstuk (probleemstelling), managementvraag, centrale onderzoeksvraag en deelvragen;
2. bepalen hoe het beleid van de andere functionele gebieden zoals Productie, Financiën, HRM, enzovoort, afgestemd kan worden op het beleid van de marketing- en verkoopfunctie;
3. aangeven welke informatie marketing nodig heeft van de andere functionele gebieden en omgekeerd;
4. gestructureerde en onderbouwde oplossingen bieden voor problemen uit andere functionele gebieden dan de marketingfunctie en deze afstemmen met de problematiek van de andere functies met gebruik van verschillende modellen;
5. deze oplossing en de onderbouwing ervan presenteren; zowel mondeling als schriftelijk en in de Engelse taal (niveau Engels

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Inhoud DFG

Het onderdeel De Functionele Gebieden (DFG) is een aanloop naar het studieonderdeel Marketing, Verkoop en Communicatie (MVC). DFG betreft de eerste helft van blok 12 en MVC betreft de tweede helft van blok 12. De studenten gaan in DFG in groepen, één klas heeft normalerwijs twee groepen van ongeveer 15 studenten, los van elkaar aan het werk met dezelfde case als in MVC. In DFG vervullen ze een rol in een ander functioneel gebied dan marketing. DFG is volledig probleemgestuurd. De groep dient in een periode van 3 weken namelijk een opdracht van de General Manager (GM) uit te voeren. De opdracht is: creëer in een periode van 18 maanden weer perspectief voor onze organisatie, onder andere door na 18 maanden een break-even situatie te realiseren. Vanuit die opdracht dienen de groepen aan het einde van week 1 de huidige situatie in kaart te hebben gebracht (SWOT-analyse en een VenW rekening bij ongewijzigd beleid), waarna de gewenste situatie vastgesteld dient te worden (naast break-even heeft de GM nog meer wensen). Daarna dienen strategieën (voor elk van de twee relevante doelgroepen dient een strategische koers te worden uitgezet) en events te worden gegenereerd die de afstand tussen de huidige en de gewenste situatie dienen te overbruggen. Voor elk event dient een zogenaamd ITO-tabel te worden gemaakt (ITO staat voor Input - Throughput - Output), T is dan het event, I is wat het kost en O is wat het oplevert (beide in euro's). Elk event dient én gemotiveerd te worden (waarom adviseren jullie dit event?) en cijfermatig toegelicht te worden (waar komen de bedragen van input en output vandaan?). Dit laatste dient te gebeuren op een manier die de General Manager in staat stelt jullie cijfermatige redenering te volgen én te controleren.

Naast de meer bedrijfsmatige insteek (commercieel, financieel, etc.) spelen er ook meerdere issues m.b.t. maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) binnen de organisatie die aandacht verdienen. Dit leidt tot een adviesrapport, in het Engels, en een aantal dagen daarna volgt op basis van dat adviesrapport een meeting met de General Manager, ook weer in het Engels. Een dag later dienen de studenten een individuele reflectie en peer assessment in te leveren. Dit is verder geen summatieve toets maar dient als input, naast de observaties van de coaches, voor eventuele differentiatie in het eindcijfer DFG. Halverwege het DFG traject vindt er een tussentijds gesprek plaats tussen de DFG groep en de coach over de groepsamenwerking. Dit is met name bedoeld om er van te leren en in de tweede helft van DFG dat ook daadwerkelijk te laten zien.

Studiemateriaal:

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

wordt getoetst bij Engels);

6. resultaat gerichte meetings houden met derden (General Manager) in het Engels met behulp van de eerder opgedane gespreksvaardigheden (niveau managementvaardigheden en niveau Engels wordt getoetst bij managementvaardigheden en Engels);

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.