

Vak: Domein Marketing 4

credits: 5

Vakcode	CEVP21MSMMKT4	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Marketing 4	Toetsen	Marketing 4 / salesvaardigheden - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Project - de beurs - Overige toetsing
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:

Salesvaardigheden:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om effectieve salesvaardigheden toe te passen binnen commerciële economie. De student kan succesvolle salesgesprekken voeren, klantbehoeften identificeren en oplossingen aanbieden, leads genereren en onderhandelen om verkoopdoelstellingen te behalen. Deze vaardigheden stellen de student in staat om waardevolle bijdragen te leveren aan verkoop- en accountmanagementrollen binnen commerciële organisaties en relaties op te bouwen die leiden tot succesvolle verkoopresultaten.

Project:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om een succesvolle beurs op te zetten en uit te voeren binnen de

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Dit vak zal in studiejaar 2021-2022 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

context van commerciële economie. De student kan een gedetailleerd beursplan ontwikkelen, coördineren en implementeren, effectieve marketing- en communicatiestrategieën toepassen, en beursprestaties meten en evalueren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om waardevolle bijdragen te leveren aan beursorganisaties, marketing- en evenementenafdelingen binnen commerciële organisaties, en succesvolle beurservaringen te creëren die leiden tot merkbekendheid, klantinteractie en verkoopkansen

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management

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.