

Vak: Domein Onderzoek 3

credits: 5

Vakcode	CEVP21ONZ3	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Onderzoek 3	Toetsen	BCN 3 / projectrapportage - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Commerciële accountability /
ECTS credits	5		ondernemingsplan - Computer, organisatie
Taal	Nederlands		ToetsCentrum
Coördinator	T.J. Fischer		Engels 3 / marketinggame - 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:

Commercial accountability:

Een gedegen ondernemingsplan op te stellen dat voldoet aan de professionele en ethische standaarden van het commerciële werkveld. Relevante commerciële en financiële analyses uit te voeren om kansen en bedreigingen voor een onderneming te identificeren en te evalueren. Een heldere en overtuigende marketingstrategie te ontwikkelen die aansluit bij de doelgroep en de doelstellingen van de onderneming.

Verantwoordelijkheid te nemen voor de financiële prestaties van een onderneming door het opstellen van een realistisch financieel plan en het monitoren van de financiële resultaten.

De relevantie van duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid te begrijpen en deze aspecten te integreren in

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

het ondernemersplan.

Effectieve communicatievaardigheden toe te passen bij het presenteren en verdedigen van het ondernemersplan aan belanghebbenden, zoals potentiële investeerders, partners en stakeholders.

Kritisch te reflecteren op het eigen ondernemerschap en de toegepaste theorieën en methoden, en op basis hiervan verbeterpunten te identificeren voor toekomstige ondernemersplannen.

Samen te werken in multidisciplinaire teams, waarbij verschillende perspectieven worden geïntegreerd om tot een gezamenlijk ondernemersplan te komen.

Op de hoogte te zijn van de actuele ontwikkelingen en trends binnen het vakgebied van commerciële accountability en ondernemerschap, en deze kennis toe te passen bij het ontwikkelen van het ondernemersplan.

Een professionele en ethische houding te tonen ten aanzien van commerciële accountability en ondernemerschap, met oog voor de belangen van zowel de onderneming als de samenleving als geheel.

Projectrapportage:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om op een professionele en gestructureerde manier projectrapporten op te stellen en te presenteren. De student kan relevante informatie analyseren en synthetiseren, conclusies trekken en praktische aanbevelingen formuleren op basis van projectresultaten. Deze vaardigheden stellen de student in staat om effectief te communiceren binnen projectteams en met belanghebbenden, en waardevolle bijdragen te leveren aan het evalueren en communiceren van projectprestaties en het ondersteunen van besluitvorming binnen commerciële economie.

Engels:

Door het behalen van deze leeruitkomst kan de student effectief deelnemen aan marketinggames, marketingkennis toepassen op praktijksituaties en geïnformeerde beslissingen nemen op basis van gegevens en marktinzichten. De student ontwikkelt kritisch denken, teamwerk en communicatievaardigheden die essentieel zijn voor succes in marketinggerelateerde functies binnen uiteenlopende bedrijfsomgevingen.

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.