

Vak: Domein Onderzoek 4

credits: 5

Vakcode	CEVP23ONZ4	Werkvormen	Opdracht
Naam	Domein Onderzoek 4	Toetsen	BCN 4 / beurscommunicatie - Overige toetsing
Studiejaar	2023-2024		Onderzoek 4 / kwantitatieve analyse van de data - Computer, organisatie ToetsCentrum
ECTS credits	5		Onderzoek 4 / mystery shopping - Overige toetsing
Taal	Nederlands		
Coördinator	T.J. Fischer		

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:

Fieldresearch

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om op een effectieve en ethische manier field research uit te voeren in de context van commerciële economie, en kan hij/zij waardevolle bijdragen leveren aan het verkrijgen van inzichten en het nemen van weloverwogen beslissingen binnen organisaties.

Beurscommunicatie:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om effectieve beurscommunicatiestrategieën te ontwikkelen en implementeren, en waardevolle bijdragen te leveren aan beursdeelname. De student kan aantrekkelijke beursstands

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

Fieldresearch:

het kunnen uitvoeren van kwantitatief onderzoek door middel van een (online) enquête staat centraal en het kunnen opzetten, uitvoeren en analyseren van mystery shopping.

Studiemateriaal:

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

ontwerpen, effectief communiceren met bezoekers, leads genereren en de effectiviteit van beurscommunicatie meten en evalueren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om succesvol te zijn in functies waarbij beursdeelname en communicatie met klanten en prospects centraal staan, en dragen bij aan het behalen van marketing- en verkoopdoelstellingen binnen commerciële economie.

Mystery shopping:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om mystery shopping activiteiten effectief uit te voeren en waardevolle feedback te geven over klantbeleving en serviceniveaus. De student kan mystery shopping scenario's ontwikkelen, gedetailleerde observaties uitvoeren, gegevens analyseren en gestructureerde feedback geven aan organisaties. Deze vaardigheden stellen de student in staat om bij te dragen aan het verbeteren van de klantenservice, het optimaliseren van de klantbeleving en het behalen van bedrijfsdoelstellingen binnen commerciële economie.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management
Commerciële Economie Major Marketing and Communication (MCM)

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.