Vak: Bedrijfsbezoeken — credits: 5

Vakcode	CELB23BDB
Naam	Bedrijfsbezoeken
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	H.J. Pijbes

Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Bedrijfsbezoeken - 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 potentiele 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:

Dit onderdeel heeft de volgende leeruitkomsten:
De student maakt inzichtelijk voor ieder bedrijfsbezoek:
1. De verschillen en overeenkomsten tussen de branche van het bedrijf en de branche waarin de minor zich afspeelt;
2. De verschillen en overeenkomsten tussen de klanten van het bedrijf en de klanten van de branche waarin de minor zich afspeelt;
3. De verschillen en overeenkomsten tussen de concurrenten van het bedrijf en de klanten van de branche waarin de minor zich afspeelt;
De student beschrijft welke andere keuzes naast die de door het bedrijf zijn gedaan bij het ontwerpen van het nieuwe concept/model mogelijk zouden zijn geweest en onderbouwd deze met het gedane onderzoek en de analyse door het bedrijf.

Inhoud

Niveau:
Gevorderd

Inhoud:

Duaal-studenten zijn werkzaam bij bedrijven en combineren werk met studeren. Om de verbinding tussen werk en studie te versterken nodigt iedere student/groep een collega van hun werk uit om op de Hanze een presentatie te geven. Deze collega dient werkzaam te zijn in een functie die relatie heeft met marketing, sales en/of communicatie. De presentatie dient te gaan over een van de volgende onderwerpen:
- Het betreden van een nieuwe markt met een bestaand of nieuw product;
- Het betreden van een bestaande markt met een nieuw product.
Met als resultante een ander en vernieuwend marketingconcept/businessmodel dan tot nu toe werd toegepast.
De presentatie van het bedrijf gaat over de volgende elementen: Aanleiding, gedane onderzoek en uitkomsten, analyse, uitwerking concept/model en leerpunten.
Beroepsproduct: student leveren 2 A4 in met evaluatie vanuit de groep van het bezoek (docent levert format aan)

Studiemateriaal:
Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet of Brightspace.

Opgenomen in opleiding(en)

School(s)

Commerciële Economie Duaal
Minor Ondernemerschap en Cultuur

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.