Vak: Leerlijn Marketing 6 — credits: 5

Vakcode	CEVB21JCAMKT6
Naam	Leerlijn Marketing 6
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	B. Volders
Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Leerlijn Marketing 6 - Schriftelijk, eigen organisatie

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.

21th-century skills:

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

Leeruitkomsten:

- Kan de sales organisatie beschrijven/analyseren aan de hand van 7S model
- Kan de vertaling van ondernemingsstrategie naar salesstrategie beschrijven en analyseren
- Kan aan de hand van de salescirkel de effectiviteit van salesorganisatie beschrijven en analyseren
- Kan aan de hand van salesproces de effectiviteit van salesorganisatie beschrijven en analyseren
- Kan praktijk infomatie aan de hand van een salesgesprek vergaren, beschrijven en analyseren
- Kan op basis van de analyse een (sales) advies uitbrengen
- Kan het begrip account- management beschrijven

Inhoud

Niveau:
Tactisch

Inhoud:
Bij het vak Sales richten we ons op de verkooporganisatie en de inrichting hiervan. Aan de hand van de sales theorie, het maken van salesplannen en het verkoopproces wordt de theorie getoetst aan de praktijk door interviews te houden bij bedrijven.

Studiemateriaal:
Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet of Brightspace.
Op de Cruyff Academy wordt gewerkt met het online programma BUKU, een soort Spotify voor leerboeken. Al onze literatuur is daar ongebracht.

Opgenomen in opleiding(en)

School(s)

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.