Vak: Leerlijn Onderzoek 12 — credits: 5

Vakcode	CEVB22JCAONZ12
Naam	Leerlijn Onderzoek 12
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema
Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Leerlijn Onderzoek 12 - 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:

1. een ongestructureerd en niet specifiek probleem vertalen in een specifiek geformuleerde probleemstelling, centrale onderzoeksvraag en deelvragen (D2);
2. aangeven hoe een bedrijf marktgericht georganiseerd dient te worden, met behulp van een integraal organisatiemodel. Dus: hoe richt je een organisatie in, zodat aan de ene kant de klant optimaal wordt bediend en aan de andere kant de kosten beheersbaar blijven (D1);
3. beschrijven hoe het beleid van de andere functionele gebieden zoals Productie, Financiën, Personeel & Organisatie, enzovoort, afgestemd kan worden op het beleid van de marketing- en verkoopfunctie (D1, D3, D5);
4. aangeven welke informatie marketing nodig heeft van de andere functionele gebieden en omgekeerd (D3);
5. gestructureerde en onderbouwde oplossingen bieden voor

Inhoud

Niveau:
Strategisch

Inhoud:
In periode 4 van derde jaar gaat een projectgroep aan de slag met een case van een bedrijf. Waarbij de groep eerst een probleem moet definieren, vervolgens de grootte van het probleem moet bepalen en vervolgens op zoek moet gaan (analyseren) van functies in het bedrijf om op basis van deze analyses en resultaten te komen tot een oplossing voor het probleem. In deze opdracht richt de groep zich op alle functie van het bedrijf behalve de marketing en sales functie. Uiteindelijk moet de groep de oplossing in het engels presenteren voor de general manager

Studiemateriaal:
Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet of Brightspace.
Bij de Cruyff Academy werken we met online programma BUKU, een soort Spotify voor leerboeken. Al onze voorgeschreven literatuur is hierin ondergebracht

problemen uit andere functionele gebieden dan de marketingfunctie en deze afstemmen met de problematiek van de andere functies met gebruik van verschillende modellen (D4, D5);
6. deze oplossing en de onderbouwing ervan presenteren; zowel mondeling als schriftelijk en in de Engelse taal (D7);
7. professionele gesprekken voeren met derden (General Manager) in het Engels met behulp van de eerder opgedane gespreksvaardigheden (D7, D10);
8. professioneel gedrag laten zien, zowel in één op één situaties als in een kleine of grote groep (D9, D11);
9. verantwoordelijkheid dragen voor eigen gedrag (D11).

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Johan Cruyff Academy

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.