Vak: Leerlijn Onderzoek 3 — credits: 5

Vakcode	CEVP20JCAONZ3
Naam	Leerlijn Onderzoek 3
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema
Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Leerlijn Onderzoek 3 - 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.

21th-century skills:

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

Leeruitkomsten:

De student begrijpt het belang van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen
De student kan op basis van behoefte een waarde propostie ontwikkelen
De student kan een markt segmenteren en daaruit een een doelgroep bepalen
De student kan kanalen inzetten om de doelgroep te bereiken
De student kan een eenvoudige winst en verlies rekening maken
De student kan een eenvoudig projectplan maken

Inhoud

Niveau:
Operationeel

Inhoud:
Project voor het goede doel: Periode 3 en 4
In dit project richten we ons op het ontwikkelen van een businessmodel voor het werven van geld voor een goed doel. Daarnaast wordt er een projectplan gemaakt om het slotevent (beklimmen van de Alp d' Huez) mogelijk te maken

Studiemateriaal:
Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet of Brightspace.
Op de Cruyff Academy maken we gebruik van het online programma BUKU, dit is een soort Spotify voor leerboeken. Al onze literatuur is hierin ondergebracht.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Johan Cruyff Academy

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

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.