# Vak: Domein Marketing 4 — credits: 5

| | |
|---|---|
| **Vakcode** | CEVP21DIMMKT4 |
| **Naam** | Domein Marketing 4 |
| **Studiejaar** | 2025-2026 |
| **ECTS credits** | 5 |
| **Taal** | Nederlands |
| **Coördinator** | C.E. van Selling |
| **Werkvormen** | Opdracht |
| **Toetsen** | Beurs - Overige toetsing<br>Digital marketing - Computer, organisatie ToetsCentrum<br>Project – e-commerce - 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:**

Project:
Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om een succesvolle beurs op te zetten en uit te voeren binnen de context van commerciële economie. De student kan een gedetailleerd beursplan ontwikkelen, coördineren en implementeren, effectieve marketing- en communicatiestrategieën toepassen, en beursprestaties meten en evalueren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om waardevolle bijdragen te leveren aan beursorganisaties, marketing- en evenementenafdelingen binnen commerciële organisaties, en succesvolle beurservaringen te creëren die leiden tot merkbekendheid, klantinteractie en verkoopkansen.

Digital marketing

**Inhoud**

**Niveau**:
Inleidend

**Inhoud**
Vandaag de dag is internet (online) in al haar facetten niet meer weg te denken in welke vorm van marketing dan ook. Online marketing toepassingen zijn relatief nieuw en continu in ontwikkeling. We hebben te maken met een continue veranderend landschap met disciplines als SEO, SEA, web analytics, display advertising, social media, e-mail marketing, usability en conversie van websites. Marketing is een omnichannel strategie geworden waar de ideale combinatie van offline en online marketing wordt ingezet om een afgestemde ervaring voor de (potentiële) klant te creëren. Ook gaan we het hebben over het bewaken van je online veiligheid en privacy. De kern van dit studieonderdeel is het meegeven van solide basiskennis in online marketing alsmede een verdieping van de, op dit moment beschikbare, online marketing tooling.

De opgedane kennis en vaardigheden in dit onderdeel pas je toe in project De Beurs.

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

- De student kan bepalen wat de mogelijkheden zijn en juiste inzet is van de online marketingmix (DC05)
- De studenten kan bepalen op welke wijze de communicatie via online marketing kanalen kan worden ingezet (DC08)

E-commerce:

- De student is in staat om effectieve e-commerce strategieën te ontwikkelen en implementeren, en waardevolle bijdragen te leveren aan online bedrijfsactiviteiten. De student kan een online winkel opzetten en beheren, digitale marketingtechnieken toepassen, en webanalytics-tools gebruiken om de prestaties te meten en verbeteren. Deze vaardigheden stellen de student in staat om succesvol te zijn in functies waarbij e-commerce en digitale marketing centraal staan, en dragen bij aan het behalen van verkoop- en groeidoelstellingen binnen commerciële economie.

**Opgenomen in opleiding(en)**

Commerciële Economie Major Digital Marketing (DIM)

**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.