Vak: Domein Onderzoek 1 — credits: 5

Vakcode	CEVP21ONZ1
Naam	Domein Onderzoek 1
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	T.J. Fischer

Werkvormen	Opdracht
Toetsen	BCN 1 / rapporteren - Computer, organisatie ToetsCentrum Majororiëntatie / digital marketing - Overige toetsing Majororiëntatie / marketingcommunicatie - Overige toetsing Majororiëntatie / sales - Overige toetsing Onderzoek 1 / deskresearch - Computer, organisatie ToetsCentrum

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:

Deskresearch:
De student kan:

- Kennis en begrip van praktijkonderzoek in het algemeen.
- Kennis van primair en secundair onderzoek en daarbij behorende facetten.
- Kunnen structureren van het onderzoeksproces, met daarbij behorende managementvraag, centrale vraag en deelvragen.
- Kunnen toepassen van deskresearch.
- Kunnen rapporteren van een uitgevoerd onderzoeksproces (onderzoeksverantwoording).

Inhoud

Niveau:
Inleidend

Inhoud

Deskresearch: bij het nemen van marketingbeslissingen is het belangrijk om deze onderbouwd te kunnen nemen. Het onderbouwen van de beslissing met data/ gegevens uit onderzoek is daarbij essentieel. Als eerste kijk je altijd of de gegevens al voorhanden zijn in interne systemen, databanken van de overheid, brancherapporten en andere deskresearchbronnen. Het kiezen, ontsluiten en analyseren van deze bronnen staat dit blok bij onderzoek centraal.
Majororiëntatie: Door middel van praktische toepassingen, opdrachten en gastsprekers wordt er toegewerkt naar het maken van een major keuze.
Rapporteren: Toetsvorm en organisatie: PC, via ANS en Toetscentrum / Cijfer, individueel. Didactische werkvormen: werkcollege

Vaardigheden excellente marketeer:
Voor BCN:
Creatief denken:
Durft fouten te maken
Durft te experimenteren

Gedreven zijn:
Streeft persoonlijke ontwikkeling na

Schakelen:
Vindt snel relevante informatie

Verbinden:
Creëert draagvlak
Stimuleert en overtuigt anderen

Kritisch denken:
Weegt bronnen op relevantie en gewicht
Maakt gefundeerd een beargumenteerde keuze

Voor Taalvaardigheid (TAV):
Gedreven zijn:
Streeft persoonlijke ontwikkeling na

Kritisch denken:
Maakt gefundeerd een beargumenteerde keuze

EC's: 1 EC

Studiemateriaal:

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

Majorientatie MSM/MCM/DIM:
Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om een weloverwogen keuze te maken tussen de richtingen Sales, Online Marketing en Marketingcommunicatie binnen het vakgebied van commerciële economie. De student heeft een solide basis van kennis, vaardigheden en houding verworven die specifiek zijn voor de gekozen richting. Dit stelt de student in staat om succesvol te zijn en waardevolle bijdragen te leveren in het gekozen carrièrepad binnen commerciële economie.

Rapporteren:
Domeincompetenties o.b.v. landelijk profiel op blokniveau. (Keuze uit koers bepalen, waarde creeren, business development en realiseren)
Realiseren

Toelichting (keuze uit leeropbrengsten per domein) *(uit NVAO-tekst)*
REALISEREN
• De CE'er is in staat om het uitvoeringsproces in zijn geheel of op onderdelen te managen en werkzaamheden van betrokken partijen op elkaar af te stemmen, om zo tot een gewenst commercieel product of dienst te komen.
• De CE'er is ondernemend en onderzoekt innovatieve en duurzame oplossingen.
• De CE'er let op de details en maakt het af. De CE'er is in staat onder hoge druk en binnen gestelde deadlines naar het resultaat toe te werken.

Leerwegonafhankelijke leeruitkomsten (ongeveer 4 per vak):
BCN: Je hebt kennisgemaakt met het rapporteren van een marketingonderzoeksopdracht, met aantrekkelijk en zakelijk schrijven en met de BCN-rapportvoorschriften.

De student kan:
- de verschillende onderdelen van een zakelijk rapport en de juiste invulling ervan volgens de *Voorschiften BCN Rapporteren* benoemen;
- een correcte managementvraag (adviesvraag) van een organisatie en de bijbehorende centrale vraag en deelvragen van een onderzoek of evaluatie formuleren;
- de voorwaarden voor aantrekkelijk, begrijpelijk en correct formuleren benoemen en toepassen;
- helder schrijven in de juiste zakelijke stijl en met een goede tone of voice;
- duidelijk onderscheid zien, en toepassen, tussen de aspecten beschrijven, analyseren en evalueren;
- op de juiste wijze bronvermeldingen en een bronnenlijst opstellen.
- **TAV**: Je taalvaardigheid op schrijfgebied zit op hbo-niveau. De student kan Nederlandse zinnen goed spellen, zodat deze geen taalfouten bevatten.

Opgenomen in opleiding(en)
Commerciële Economie Major Marketing and Communication (MCM)
Commerciële Economie Major Digital Marketing (DIM)
Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management

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.