Hanze

Vak: Klantofferte credits: 5

Vakcode	TBVP26KO
Naam	Klantofferte
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	J.J. Graver
Werkvormen	Onderwijs
Toetsen	Bedrijfseconomie offerte - Schriftelijk, organisatie ToetsCentrum Offerte - Opdracht Recht - Computer, organisatie ToetsCentrum

Leeruitkomsten

Onderzoeken en analyseren:

Een Technisch Bedrijfskundige houdt zich primair bezig met het ontwikkelen optimaliseren en veranderen van processen in de organisatie. Voordat de optimalisatie of de verandering in gang kan worden gezet is een degelijk onderzoek nodig naar de huidige situatie en de wensen die leven in de organisatie ten aanzien van de nieuwe situatie of de veranderingsrichting. Dit vraagt een onderzoekende houding van de Technisch bedrijfskundige, waarbij op basis van een methodische aanpak data kan worden verzameld en een goede analyse kan worden uitgevoerd.
Context:
Voor de offerte analyseren de studenten het offerteproces. Verder doen zij aan dataverzameling voor het vaststellen van de indirecte en directe kosten. Voor het vaststellen van de kostprijs analyseren zij het verband tussen directe kosten, indirecte kosten en kostprijsmethoden.

Adviseren

De Technisch Bedrijfskundige kan in een organisatie een zodanig advies voorleggen aan het management, zodat zij op basis van dit advies kunnen komen tot besluitvorming. Deze besluitvorming heeft veelal betrekking op processen in de organisatie, dan wel op de bijdrage van de organisatie in een supply chain.
Context:
De offerte kan worden gezien als een advies aan de bedrijfsleiding voor welke prijs en onder welke voorwaarden een project kan worden aangeboden aan de klant.

Opdracht

De eindopdracht van de offerte:
Stel de complete offerte op voor het project Knikdak te Groningen. Het project betreft de productie, levering en montage van de kozijnen, ramen en deuren voor het hele pand. Besteed aandacht aan alle aspecten waarvan is vastgesteld dat ze bij het opstellen van een offerte van belang zijn.
Uitgebreide opdrachtomschrijving zie Blackboard - S1 - de offerte

Werkvormen

Workshops en feedbackmomenten

Inhoud

De student stelt een klantofferte op, waarbij rekening gehouden wordt met de klantbehoefte, het ontwerp, het productieproces en de leveranciers. Bedrijfseconomische en juridische aspecten van de offerte komen aan bod.

Opgenomen in opleiding(en)

Technische Bedrijfskunde KLM Flight Academy
Technische Bedrijfskunde

School(s)

Engineering, Life Sciences & ICT

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.