

Opleiding

Toegekend diploma

Bachelor of Science

Programmaduur

48 maanden

ECTS credits

240

Niveau eindkwalificatie

Bachelor

Vorm

Voltijd

Taal

Nederlands

School

School voor Marketing
Management en Financieel
Economisch Management

Locaties

Groningen

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major JCA

Programmabeschrijving

Om de geïntegreerde competenties op het gebied van marketing, sales, organisatie en communicatie te realiseren, is de CE'er pragmatisch en beschikt hij over goede communicatieve en sociale vaardigheden. Hij kan in ten minste twee vreemde talen correct communiceren. Zowel zelfstandig als in samenwerking met anderen kan hij problemen oplossen, een marketing- en businessplan opstellen, dit op professionele wijze presenteren en andere mensen aansturen. Hij beheerst de belangrijkste methoden van marktonderzoek en beschikt over een uitgebreide kennis van en inzicht in ICT. Tevens bezit hij vaardigheden om deze kennis te vertalen naar activiteiten op strategisch, tactisch en operationeel niveau. Brede economische kennis, ondersteund door managementvaardigheden, vormt de basis voor zijn inzichtelijk handelen in uiteenlopende bedrijfssituaties. Hij kan snel een juiste inschatting maken van de persoon of onderneming waarmee hij te maken heeft. Tot zijn persoonlijke bagage behoren: ambitie, doorzettingsvermogen, resultaatgerichtheid, visie, collegialiteit, stressbestendigheid, internationale oriëntatie en goed functionerend, zowel autonoom als in groepsverband. Hij kan op basis van deze kwaliteiten wensen en behoeften van klanten snel, op correcte wijze en succesvol vertalen naar strategisch commercieel beleid en operationeel handelen.

CE – Major Johan Cruyff Academy

Dit is een sportmarketing management opleiding die opleidt voor topfuncties in de sport. Er wordt de mogelijkheid geboden om topsport te combineren met een voltijdstudie. De student gaat drie dagen naar school. En studeert daarnaast zelfstandig met behulp van internet, zodat de studie ook tijdens sportcompetitie en verblijf in een trainingskamp voortgezet kan worden. De opleiding is een officiële leerroute van de hbo-opleiding Commerciële Economie. De student wordt voorbereid op een loopbaan als marketeer of manager in de sportwereld.

Leeruitkomsten

De opleiding rust de student uit met de vereiste leeruitkomsten van een professional op het gebied van marketing. Dit zijn:

- **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 potentiële 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.

Programma

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major JCA

credits

Jaar 1 Commerciële Economie Voltijd Major JCA	60
□ Blok 1: Oriëntatie op markt	15
▫ CEVP20JCAONZ1 - Leerlijn Onderzoek 1	5
▫ CEVP20JCAMKT1 - Leerlijn Marketing 1	5
▫ CEVP20JCAPSG1 - Leerlijn Persoonlijke groei 1	5
□ Blok 2: De marktgerichte organisatie	15
▫ CEVP20JCAONZ2 - Leerlijn Onderzoek 2	5
▫ CEVP20JCAMKT2 - Leerlijn Marketing 2	5
▫ CEVP20JCAPSG2 - Leerlijn Persoonlijke groei 2	5
□ Blok 3: Marktbewerking	15
▫ CEVP20JCAONZ3 - Leerlijn Onderzoek 3	5
▫ CEVP20JCAMKT3 - Leerlijn Marketing 3	5
▫ CEVP20JCAPSG3 - Leerlijn Persoonlijke groei 3	5

□ Blok 4: Klantcontact (operationeel)	15
▫ CEVP20JCAONZ4 - Leerlijn Onderzoek 4	5
▫ CEVP20JCAMKT4 - Leerlijn Marketing 4	5
▫ CEVP20JCAPSG4 - Leerlijn Persoonlijke groei 4	5
Jaar 2 Commerciële Economie Voltijd Major JCA	60
□ Blok 5: Marktonderzoek (tactisch)	15
▫ CEVB19JCAIOP5 - Integrale Opdracht 5	2
▫ CEVB20JCAOND - Algemeen onderzoek	7
▫ CEVB19JCACSG - Consumentengedrag	3
▫ CEVB19JCAENG5 - Engels 5 Marketing Proposal	2
▫ CEVB19JCASOL - Sollicitatietraining	1
▫ CEVB19JCAPD5 - Personal Development 5 Studietoegangsgesprek	0
□ Blok 6: Sales (tactisch)	15
▫ CEVB19JCASLS - Sales	5
▫ CEVB19JCAOMK - Online marketing	5
▫ CEVB19JCABCN5 - Bedrijfscommunicatie Nederlands 5	2
▫ CEVB19JCABCA - Bedrijfscalculaties	2
▫ CEVB19JCAPRO - Professional performance	1
▫ CEVB19JCAPD6 - Personal Development 6 Studietoegangsgesprek	0
□ Blokken 7 en 8: Stage	30
▫ CEVB16DOC - Startdocument	3
▫ CEVB16STG - Rapport bedrijfsopdracht	24
▫ CEVB17PD7 - Personal Development 7	3
Jaar 3 Commerciële Economie Voltijd Major JCA	60
□ Blok 09: Marketingplanning: de analyse (strategisch)	15
▫ CEVB20JCAMPA - Internationale marketingplanning analyse	6
▫ CEVB19JCABEC - Bedrijfseconomie	2
▫ CEVB19JCAENG6 - Engels 6	2
▫ CEVB20JCAINV - Innovatie	2
▫ CEVB19JCAVRK1 - Veranderkunde 1	3
□ Blok 10: Marketingplanning: de keuzes (strategisch)	15
▫ CEVB20JCAMPK - Marketingplanning; de keuze	7
▫ CEVB19JCABCN6 - Bedrijfscommunicatie Nederlands 6	2
▫ CEVB19JCABAO - Businessanalyse en onderzoek	2
▫ CEVB19JCAVRK2 - Veranderkunde 2	3
▫ CEVB19JCAPD8 - Personal Development 8	1
□ Blok 11: Sales 2 (strategisch)	15
▫ CEVB20JCAKAM - Key-accountmanagement	8
▫ CEVB19JCAOND2 - Onderzoek 2	2
▫ CEVB20JCACRM - Customer Relationship Management; B to B	2
▫ CEVB19JCAVRK3 - Veranderkunde 3	3
□ Blok 12: Marketingplanning; integraal marktgericht beleid (strategisch)	15
▫ CEVB20JCAMVC - Marketing, verkoop en communicatie	6
▫ CEVB20JCAFGB - Functionele gebieden	3
▫ CEVB19JCAMAN - Managementvaardigheden	2
▫ CEVB20JCAENG7 - Engels 7	1
▫ CEVB19JCAVRK4 - Veranderkunde 4	3
Jaar 4 Commerciële Economie Voltijd Major JCA	60
□ Blokken 13 en 14: minorruimte	30
<i>vrije keuzeruimte</i>	
□ Blokken 15 en 16: Afstuderen	30
<i>één van de onderstaande onderdelen</i>	
□ Blokken 15 en 16: Afstuderen	30
▫ CEVB15AO - Afstudeeropdracht	30
□ Blokken 15 en 16: Honourafstudeertraject	30
▫ CEHH19HAO - Honoursafstudeertraject	30

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.