

Opleiding

Toegekend diploma

Bachelor of Science

Programmaduur

48 maanden

ECTS credits

240

Niveau eindkwalificatie

Bachelor

Vorm

Deeltijd

Taal

Nederlands

School

Instituut voor Business,
Marketing en Finance

Locaties

Groningen

Commerciële Economie Deeltijd Bachelor

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 correct communiceren in het Nederlands en Engels. 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.

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 Deeltijd Bachelor

	credits
Jaar 1 Commerciële Economie Deeltijd	60
□ Module A: Marktanalyse	30
▫ CEMP17PMA - Praktijkopdracht Marktanalyse	8
▫ CEMP17MOZ - Marktonderzoek	3
▫ CEMP20KEM - Klant en Markt	4
▫ CEMP20EXC - Excel	2
▫ CEMP19ENG1T - Engels 1 (tentamen)	3
▫ CEMP17ENG1M - Engels 1 (mondeling)	1
▫ CEMP17CMV - Communicatieve vaardigheden	4
▫ CEMP17BCN - BCN	4
▫ CEMP17TAV - Taalvaardigheid	1
□ Module B: Marketing & Ondernemerschap	30
▫ CEMP17PCO - Praktijkopdracht Creatief ondernemen	8
▫ CEMP17MVO - Marketing- en verkooporganisaties opdracht	4
▫ CEMP17MVT - Marketing- en verkooporganisaties theorie	3
▫ CEMP17RKV - Rekenvaardigheden incl. Commerciële calculaties	3
▫ CEMP17CRM - CRM	2
▫ CEMP17SAL - Sales	4
▫ CEMP17MSMO - Marketingcommunicatie en social media opdracht	4

▫ CEMP17MSMT - Marketingcommunicatie en social media theorie	2
Jaar 2 Commerciële Economie Deeltijd	60
▫ Module C: Marketing- en Communicatieplan	30
▫ CEMB19EMP - Eindopdracht Marketingplan	10
▫ CEMB19OMK - Operationele Marketing	5
▫ CEMB18ACC - Accountability	5
▫ CEMB18CTR - Communicatietraining	5
▫ CEMB18CPL - Communicatieplan	5
▫ Module D: Marktonderzoek en Online Marketing	30
▫ CEMB19EMO - Eindopdracht Marktonderzoek	10
▫ CEMB18OZT - Onderzoeksmethoden theorie	5
▫ CEMB18OZO - Onderzoeksmethoden opdracht	5
▫ CEMB19DMT - Datadriven Marketing	5
▫ CEMB18OMO - Online Marketing opdracht	5
Jaar 3 Commerciële Economie Deeltijd	60
▫ Module E: Marketingstrategie en Management	30
▫ CEMB19EMM - Eindopdracht Marketingstrategie en management	10
▫ CEMB19MST - Marketingstrategie	5
▫ CEMB19MOR - Marketingorganisatie	5
▫ CEMB20ICL - Interne communicatie en leiderschap	10
▫ Module F: Internationaal ondernemerschap	30
▫ CEMB19EIO - Eindopdracht Internationaal Ondernemen	10
▫ CEMB19AMS - Accountmanagement en Sales	5
▫ CEMB20ION - Internationaal ondernemerschap	5
▫ CEMB19ENG2PR - Engels 2 (presentatie)	5
▫ CEMB19ENG2PO - Engels 2 (portfolio)	5
Jaar 4 Commerciële Economie Deeltijd	60
▫ Module G: Minor/Werkervaring	30
▫ CEMB19WERK - Werkervaring	30
▫ Module H: Stage	30
▫ CEMB19STG - Stage	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.