

Opleiding

Toegekend diploma

Bachelor of Science

Programmaduur

48 maanden

ECTS credits

240

Niveau eindkwalificatie

Bachelor

Vorm

Duaal

Taal

Nederlands

School

Instituut voor Business,
Marketing en Finance

Locaties

Groningen

Commerciële Economie Duaal

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 Duaal	credits
Jaar 1 Commerciële Economie Duaal	60
□ Blok 1: Marketing en de klant	15
▫ CELP24PFO1 - Professionele Identiteit/CMV 1	5
▫ CELP24ALO1 - ALO Marketing	5
▫ CELP20MCG - Marketing en consumentengedrag	3
▫ CELP20MON - Marktonderzoek	2
□ Blok 2: De buitenwereld	15
▫ CELP24PFO2 - Professionele Identiteit/CMV 2	5
▫ CELP24ALO2 - ALO Externe analyse	5
▫ CELP20EXA - Externe analyse	3
▫ CELP20ONZ - Onderzoek	2
□ Blok 3: Sales	15
▫ CELP20PFO3 - Professionele Identiteit/CMV3	5
▫ CELP20ALO3 - ALO Sales	5
▫ CELP20ENG1 - Engels 1	3
▫ CELP20CAL - Commerciële calculaties	2
□ Blok 4: De organisatie	15
▫ CELP20PFO4 - Professionele Identiteit/CMV4	5
▫ CELP21ALO4 - ALO Organisatie	5

▫ CELP20ORG - Organisatie	3
▫ CELP20ENG2 - Engels 2	2
Jaar 2 Commerciële Economie Duaal	60
▫ Blok 5 en 6: Business Analyse	30
▫ CELB21PFI5 - Professionele Identiteit 5	5
▫ CELB21ALO5 - ALO Business Analyse	5
▫ CELB22MOZ - Marktonderzoek	5
▫ CELB24BDM - Business en dienstenmarketing	5
▫ CELB21IMK - Internationale Marketing	5
▫ CELB21ENG3 - Engels 3	5
▫ Blok 7 en 8: Ondernemingsanalyse	30
▫ CELB21PFI6 - Professionele Identiteit 6	5
▫ CELB21ALO6 - ALO Ondernemingsanalyse	5
▫ CELB21BMO - Businessmodel en organisatie	5
▫ CELB21SMG - Salesmanagement	5
▫ CELB21MCO - Marketingcommunicatie on- en offline	5
▫ CELB21ENG4 - Engels 4	5
Jaar 3 Commerciële Economie Duaal	60
▫ Blok 9 en 10: Marketingstrategie	30
▫ CELB22PFI7 - Professionele Identiteit 7	5
▫ CELB22ALO7 - ALO Marketingstrategie	5
▫ CELB22CMM - Corporate management en marketingstrategie	5
▫ CELB23LSC - Leiderschap en cultuur	5
▫ CELB22FMR - Financieel management en recht	5
▫ CELB22INM - Innovatiemanagement	5
▫ Blok 11 en 12: Marketingadvies en executie	30
▫ CELB22PFI8 - Professionele Identiteit 8	5
▫ CELB22ALO8 - ALO Marketing executieplan	5
▫ CELB22OMC - Online en offline Marketingcommunicatie	5
▫ CELB22BSM - Businessmarketing en sales management	5
▫ CELB22BCT - Business Controlling	5
▫ CELB22TVM - Transformatie en verandermanagement	5
Jaar 4 Commerciële Economie Duaal	60
▫ Blok 13 en 14: Ondernemerschap en Cultuur	30
▫ CELB23MVK - Marktverkenning/potentie	5
▫ CELB23PTT - Prototype	10
▫ CELB23BDB - Bedrijfsbezoeken	5
▫ CELB23PDT - Product testing	5
▫ CELB23EPD - Eindproduct	5
▫ Blok 15 en 16: Afstuderen	30
▫ CELB23AO - Afstudeeropdracht	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.