Hanze

Opleiding

Toegekend diploma
Bachelor of Science

Programmaduur
48 maanden

ECTS credits
240

Niveau eindkwalificatie
Bachelor

Vorm
Voltijd

Taal
Nederlands

School
Ondernemen, Communicatie & Marketing

Locaties
Groningen

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management

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. 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 Marketing and Sales Management
Marketing staat centraal bij de richting Marketing and Sales Management. Marketing is een denkwijze. De CE'er leert uit te gaan van de 'wensen van de klanten' en de behoeften van de markt. De wensen worden vertaald naar een concreet product of een concrete dienst. Bij Marketing and Sales Management leer je alles over het vermarkten van producten en de wijze waarop dat zo effectief en efficiënt mogelijk kan.

Leeruitkomsten

Het programma 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 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

Het programma versterkt de vaardigheden van de student op het gebied van:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Programma

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management	**credits**
Jaar 1 Commerciële Economie Voltijd Major MSM	60
Blok 1: Externe omgeving	*15*

- CEVP21ONZ1 - Domein Onderzoek 1 *5*
- CEVP21MKT1 - Domein Marketing 1 *5*
- CEVP21PPG1 - Domein Professionele en persoonlijke groei 1 *5*

Blok 2: Interne omgeving *15*
- CEVP21ONZ2 - Domein Onderzoek 2 *5*
- CEVP21MKT2 - Domein Marketing 2 *5*
- CEVP21PPG2 - Domein Professionele en persoonlijke groei 2 *5*

Blok 3: Marketingbeslissingen *15*
- CEVP21ONZ3 - Domein Onderzoek 3 *5*
- CEVP21MKT3 - Domein Marketing 3 *5*
- CEVP21PPG3 - Domein Professionele en persoonlijke groei 3 *5*

Blok 4: De beurs *15*
- CEVP23ONZ4 - Domein Onderzoek 4 *5*
- CEVP21MSMMKT4 - Domein Marketing 4 *5*
- CEVP25PPG4 - Domein Professionele en persoonlijke groei 4 *5*

Jaar 2 Commerciële Economie Voltijd Major MSM 60

Blok 5: Marktonderzoek *15*
- CEVB23ONZ5 - Domein Onderzoek 5 *5*
- CEVB22MKT5 - Domein Marketing 5 *5*
- CEVB22PPG5 - Domein Professionele en persoonlijke groei 5 *5*

Blok 6: Sales (MSM tactisch) *15*
- CEVB23MSMONZ6 - Domein Onderzoek 6 *5*
- CEVB22MSMMKT6 - Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement *5*
- CEVB23PPG6 - Domein Professionele en persoonlijke groei 6 *5*

Blok 7 en 8: Stage (operationeel/tactisch) *30*
- CEVB21DOC - Startdocument *3*
- CEVB21STG - Rapport bedrijfsopdracht *24*
- CEVB17PD7 - Personal Development 7 *3*

Jaar 3 Commerciële Economie Voltijd Major MSM 60

Blok 09: Marketingplanning: de analyse (strategisch) *15*
- CEVB23ONZ9 - Domein Onderzoek 9 *5*
- CEVB23MKT9 - Domein Marketing 9 *5*
- CEVB23PPG9 - Domein Professionele en persoonlijke groei 9 *5*

Blok 10: Marketingplanning: de keuzes (strategisch) *15*
- CEVB23ONZ10 - Domein Onderzoek 10 *5*
- CEVB23MKT10 - Domein Marketing 10 *5*
- CEVB23PPG10 - Domein Professionele en persoonlijke groei 10 *5*

Blok 11: Sales 2 (MSM strategisch) *15*
- CEVB23MSMONZ11 - Domein Onderzoek 11 *5*
- CEVB23MSMMKT11 - Domein Marketing 11 *5*
- CEVB23MSMPPG11 - Domein Professionele en persoonlijke groei 11 *5*

Blok 12: Marketingplanning; integraal marktgericht beleid (strategisch) *15*
- CEVB23ONZ12 - Domein Onderzoek 12 *5*
- CEVB23MKT12 - Domein Marketing 12 *5*
- CEVB23PPG12 - Domein Professionele en persoonlijke groei 12 *5*

Jaar 4 Commerciële Economie Voltijd Major MSM 60

Blokken 13 en 14: minorruimte *30*

vrije keuzeruimte

Blokken 15 en 16: Afstuderen *30*
- CEXB26AO - 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.