

Vak: Functionele gebieden

credits: 3

Vakcode	CEVB20FGB	Werkvormen	Werkcollege
Naam	Functionele gebieden	Toetsen	Rapport/MT-meeting (groep) - Overige toetsing
Studiejaar	2020-2021		Reflectie en peer assessment (individueel - Overige toetsing)
ECTS credits	3		
Taal	Nederlands		
Coördinator	J. Hummel		

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **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.

21th-century skills:

- Samenwerken
- Initiatief
- Verantwoordelijkheidsbesef

Leeruitkomsten:

De student kan:

- een ongestructureerd en niet specifiek probleem vertalen in een specifiek geformuleerde probleemstelling, centrale onderzoeksvraag en deelvragen;
- aangeven hoe een bedrijf marktgericht georganiseerd dient te worden, met behulp van een integraal organisatiemodel. Dus: hoe richt je een organisatie in, zodat aan de ene kant de klant optimaal wordt bediend en aan de andere kant de kosten beheersbaar blijven;
- beschrijven hoe het beleid van de andere functionele gebieden zoals Productie, Financiën, Personeel & Organisatie, enzovoort, afgestemd kan worden op het beleid van de marketing- en verkoopfunctie;
- aangeven welke informatie marketing nodig heeft van de andere functionele gebieden en omgekeerd;
- gestructureerde en onderbouwde oplossingen bieden voor problemen uit andere functionele gebieden dan de marketingfunctie en deze afstemmen met de problematiek van de andere functies met gebruik van verschillende modellen;
- deze oplossing en de onderbouwing ervan presenteren; zowel mondeling als schriftelijk en in de Engelse taal;
- professionele gesprekken voeren met derden (General Manager) in het Engels met behulp van de eerder opgedane gespreksvaardigheden;
- professioneel gedrag laten zien, zowel in één op één situaties als in een kleine of grote groep;
- verantwoordelijkheid dragen voor eigen gedrag.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

DFG betreft het maken van een plan voor je eigen functie, voor een organisatie voor een periode van anderhalf jaar. Het plan dient onderbouwd te worden met informatie uit alle functionele gebieden. Zowel de schriftelijke vastlegging als het mondeling, dient plaats te vinden in het Engels. Het doel (de gewenste situatie) van de opdracht is te vertalen als: *'het creëren van perspectief voor de organisatie waarvoor ze werken voor een periode van 18 maanden'*.

Het onderdeel De Functionele Gebieden (DFG) is een aanloop naar een ander studieonderdeel van blok 12, te weten Marketing, Verkoop en Communicatie (MVC). De studenten gaan in DFG in groepen aan het werk met dezelfde case als in MVC, maar vervullen hier een andere rol, namelijk die van één van de andere functionele gebieden (afdelingen).

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: Hanze.nl/CE of Hanze.nl/JCA of de blackboard course.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major DIM
Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major MSM
Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major MCM

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management

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.