

Vak: Recht/Ethiek

credits: 1

Vakcode	CEVP15REC
Naam	Recht/Ethiek
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	1
Taal	Nederlands
Coördinator	D.A. van Wieren

Werkvormen	Hoorcollege Opdracht
Toetsen	Recht/Ethiek - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **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.
- **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.

21st-century skills:

- Creativiteit
- Communicatief
- Nieuwsgierigheid

Leeruitkomsten:

De student:

- weet wat ethiek is en kan zich een mening vormen over ethische kwesties
- benoemt de juridische basisbegrippen die betrekking hebben op koop, algemene voorwaarden, wanprestatie, overmacht, onveilige producten en intellectueel eigendomsrecht;
- kan een koopovereenkomst opstellen;
- kan algemene voorwaarden opstellen en analyseren;
- kan de rechtsgevolgen van een overeenkomst inschatten;
- laat zien wat te doen bij wanprestatie en overmacht van de koper en de verkoper;
- benoemt de speciale eisen die gesteld worden aan online verkoop;
- is in staat intellectuele eigendomsrechten vast te leggen en bewaken;
- kan de gevolgen van intellectuele eigendomsrechten inschatten en laat zien welke actie ondernomen moet worden bij inbreuk.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

Je gaat later in de praktijk aan de slag bij de marketing-, verkoop- of communicatieafdeling van een bedrijf. Een omgeving waarin je rekening moet houden met mogelijke juridische gevolgen van je beslissingen en acties. Kennis van recht is daarbij cruciaal. In dit onderdeel maak je kennis met een aantal basisbegrippen die voor een verkoop- en marketingcommunicatiemedewerker van belang zijn.

Juridische aspecten van koop en verkoop: wanneer komt een koopcontract tot stand? Wat zijn de rechten van de ene contractpartner als de andere zich niet aan de afspraken houdt? Ben je als bedrijf aansprakelijk voor de gevolgen als jouw product gebreken vertoont? In hoeverre mag je een bepaalde handelsnaam voeren? En hoe kun je een merk beschermen tegen gebruik door derden?

We leggen een duidelijk link met de integrale opdracht die je dit blok uitvoert door de theorie in de praktijk toe passen via het maken van opdrachten

Studiemateriaal:

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

Kosten:

Zie de boekenlijst op de intranet pagina van je opleiding onder Praktische Zaken

Opgenomen in opleiding(en)

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

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management