

Vak: De beurs

credits: 4

Vakcode	CEVP20IOP4	Werkvormen	Opdracht
Naam	De beurs		Practicum / Training
Studiejaar	2020-2021		Werkcollege
ECTS credits	4	Toetsen	De beurs - Overige toetsing
Taal	Nederlands		
Coördinator	M.J.W. Huizinga		

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

"Klantcontact in de praktijk" is het thema van IOP blok 4. Je richt een bedrijf op om een product of dienst te verkopen op de consumentenmarkt. Voor alle daarbij horende werkzaamheden ben je verantwoordelijk. Je werkt in een team van vijf tot zes projectleden aan de voorbereiding en verkoop van een product of dienst. Bij het ontwikkelen van je product of dienst maak je gebruik van het Business Model Canvas. Naast een aantal groepsactiviteiten voer je ook individuele taken en opdrachten uit. In dit project wordt duidelijk of jij een commerciële topper bent. Dat doe je door promotie- en verkoopvaardigheden te tonen. Niet alleen op de beurs, maar ook in de voorbereidende werkzaamheden en tijdens de managementpresentaties na de beurs. Vanzelfsprekend verwachten we van je dat je SMARTdoelstellingen formuleert voor je sales- en communicatie-activiteiten én deze checkt.

In de eerste drie blokken van de propedeuse waren "de externe omgeving", "de interne omgeving" en "het toepassen van de marketingmix" de thema's van de integrale opdrachten. In het vierde blok heb je de kennis en vaardigheden van die drie blokken nodig. Je gaat een eigen bedrijf oprichten dat zich op een beurs gaat presenteren aan bezoekende consumenten ofwel "klantcontact in de praktijk". Om het maximale te halen uit je marketingcommunicatie- en verkoopinspanningen zul je onderzoek moeten doen. Je zult antwoord moeten krijgen op vragen zoals:

- in welke behoefte ga je voorzien, welk probleem ga jij oplossen met je product of dienst?
- wie zijn je concurrenten?
- wie wordt je klant?
- welke trends en ontwikkelingen zijn voor jou relevant?
- hoe ga je je positioneren?
- hoe ga je de marketingmix inzetten?
- met welke partijen ga je samenwerken?
- hoe zorg je dat je je doelstellingen haalt?
- wat wordt je verdienmodel?

Bovenstaande vragen zijn de vragen waar ondernemende marketeers alle dagen mee te maken hebben.

- 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.

21st-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student:

- kan een basisplan voor een organisatie maken;
- kan een actieplan ontwikkelen op basis van onderzochte marktkansen;
- kan geschikte marketingcommunicatiemiddelen ontwerpen, toepassen en evalueren;
- is in staat verkoopkansen te zien, te benutten en uit te werken in concrete verkoopactiviteiten;

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

In dit project vorm je samen met andere studenten en studenten bedrijf en ga je een product dienst of concept bedenken en deze aan de hand van het Business Model Canvas (BMC) uitwerken. Met als uiteindelijk doel om op de Hanze beurs je product te promoten en te verkopen. In de aanloop naar de beurs en op de beurs spelen marketingcommunicatie en sales een grote rol.

Gedurende dit project heb je vier mijlpalen die je allemaal met een voldoende moet afronden. Ze tellen elk voor 25% mee in het eindcijfer voor IOP. De mijlpalen dien je in de desbetreffende collegeweek afgerond te hebben. De mijlpalen zijn:

- Mijlpaal 1: pitchen van de voorlopige BMC
- Mijlpaal 2: presenteren van definitieve BMC inclusief salesdemonstratie en aanbieden communicatieplan
- Mijlpaal 3: deelnemen aan de beurs
- Mijlpaal 4: managementpresentatie

Daarnaast zijn er nog aanvullende groepsoopdrachten waarmee je aan de slag gaat vooraf en tijdens de IOP-bijeenkomsten. Ze dragen bij aan jullie BMC en beurspresentatie. Vanzelfsprekend dien je ook deze opdrachten met een voldoende af te ronden.

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

Bijzonderheden:

Het project wordt in een samenwerking tussen studenten MCM en MSM uitgevoerd.

- kan met het Business Model Canvas de bedrijfsaspecten op een overzichtelijke en visuele manier in kaart brengen;
- kan de negen bouwstenen van het Business Model Canvas beschrijven en een verband leggen met de benodigde marketingcommunicatie- en verkoopactiviteiten;
- kan de benodigde marketingcommunicatie- en verkoopactiviteiten planmatig uitvoeren volgens de PDCA-cyclus;
- is in staat om samen te werken en te reflecteren op zijn eigen handelen.

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

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.