

Vak: Commerciële calculaties

credits: 2

Vakcode	CELP20CAL
Naam	Commerciële calculaties
Studiejaar	2021-2022
ECTS credits	2
Taal	Nederlands
Coördinator	S.M. Feenstra

Werkvormen	Individueel
Toetsen	Commerciële calculaties - Schriftelijk, organisatie ToetsCentrum

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.
- **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.

21th-century skills:

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

Leeruitkomsten:

De student kan aan na het volgen van dit onderdeel kwantitatieve marketinggegevens via specifieke berekeningsmethoden omzetten in informatiegegevens op de volgende gebieden:

- vraag en markt
- elasticiteiten
- distributie
- promotie
- prijs
- inleidend marktonderzoek

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

In de dagelijkse praktijk van de ondernemer/marketeer spelen commerciële berekeningen een belangrijke rol. Dat is de reden dat we het vak hier aanbieden. Je maakt kennis met de belangrijkste calculaties voor de ondernemer/marketeer: de break-evenberekening, marktschattingen, distributiekenngetallen, vraagelasticiteit, berekeningen rond directe marketingacties, etc. Commerciële Calculaties bevat dus alle berekeningen die bij marketingbeslissingen horen.

Het is de bedoeling dat we volop oefenen met het maken van berekeningen. Zo krijg je voldoende vaardigheid en inzicht in de getallen.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-du of de blackboard course.

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.