

Vak: ALO Externe analyse**credits: 5**

Vakcode	CELP21ALO1	Werkvormen	Individueel
Naam	ALO Externe analyse	Toetsen	BCN 1 - Overige toetsing
Studiejaar	2021-2022		Toepassen theorie 1 - Overige toetsing
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	W.H.T. Uitslag		

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 markt afbakenen waarop de organisatie actief is
- een onderzoeksplan opstellen
- op zinvolle wijze product/markt combinaties aangeven, klantsegmenten identificeren en klantbehoeften aangeven
- relevante externe invloeden op de markt benoemen, deze zo veel mogelijk kwantificeren en de invloed op een bedrijf aangeven en waar mogelijk kwantificeren
- verkregen data op een logische wijze interpreteren
- relevante conclusies uit een externe analyse trekken
- een leesbare en ter zake doende rapportage opstellen van het gedane onderzoek
- vragen over het onderzoek adequaat beantwoorden (tijdens de mondelinge verdediging)
- binnen de gestelde tijd en zonder extra feedback zijn rapport tijdig inleveren

Inhoud

Niveau:

Inleidend
Verdiepend
Gevorderd

Inhoud:

Dit vak zal in studiejaar 2020-2021 voor het eerst worden aangeboden en is op dit moment in ontwikkeling. De inhoud van dit vak zal voor de start op Blackboard verschijnen.

Studiemateriaal:

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

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal Bachelor

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

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.