

Vak: Marketing, verkoop en communicatie

credits: 6

Vakcode	CEVB20JCAMVC
Naam	Marketing, verkoop en communicatie
Studiejaar	2021-2022
ECTS credits	6
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema

Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Marketing, verkoop en communicatie - Overige toetsing

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;
- marketingbeleid, zowel strategisch, tactisch als operationeel, formuleren, onderbouwd met informatie uit verschillende analyses;
- een integraal marketing beslismodel bouwen in MS-Excel en deze gebruiken ter ondersteuning van de te nemen beslissingen;
- beschrijven hoe marketing-, verkoop en communicatiebeleid afgestemd dient te worden op het beleid van de andere functionele gebieden zoals Productie, Financiën, Personeel & Organisatie, enzovoort;
- expliciet gebruik maken van verschillende (marketing, verkoop en communicatie)modellen, concepten en/of (nieuwe) theorieën zoals deze in de marketingliteratuur worden gebruikt;
- het geformuleerde marketing-, verkoop en communicatiebeleid in de vorm van een marketingplan, op verschillende niveaus en in het Engels, beschrijven;
- professionele gesprekken voeren met derden (General Manager, Manager Purchase Jumbo) in het Engels met behulp van de eerder opgedane gespreksvaardigheden;
- professioneel gedrag laten zien, zowel individueel als in een kleine en grote groep;
- verantwoordelijkheid dragen voor eigen gedrag.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

MVC betreft het maken van een marketingplan, inclusief een specifieke uitwerking van verkoop en communicatie, voor een organisatie voor een periode van anderhalf jaar. Het plan dient onderbouwd te worden met informatie uit alle functionele gebieden. Hierbij dient een simulatiemodel gebouwd te worden in MS-Excel. 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'.

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 JCA

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

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.