

Vak: Digital Business

credits: 4

Vakcode	ONVA19DBS
Naam	Digital Business
Studiejaar	2021-2022
ECTS credits	4
Taal	Engels
Coördinator	J.G. Wittmaekers

Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Digital Business - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Competencies:

- Innoveren: initieert nieuwe ideeën, realiseert op creatieve wijze vernieuwingen en benut daarbij de mogelijkheden op het gebied van technologie.
- Waardecreatie: creëert duurzame en commerciële waarde gericht op de wensen en behoeften van klanten en overige stakeholders. Hij doet dat op basis van ontwikkelingen in de (inter)nationale omgeving.
- Resultaatgericht handelen: toont verantwoordelijkheid en doorzettingsvermogen en neemt besluiten om de beoogde resultaten te bereiken. Hij past zich daarbij gemakkelijk aan veranderende omstandigheden aan en durft risico's te nemen.
- Leiderschap: straalt passie en beleving uit, pakt de regie in teamverband en mobiliseert anderen vanuit de waarden en de cultuur van de onderneming.
- Managen & Organiseren: geeft vorm en inhoud aan de bedrijfsvoering en zet hierbij de klant centraal.
- Samenwerken & Netwerken: levert in groepsverband een actieve en inhoudelijk bijdrage aan de beoogde resultaten en het groepsproces. Hij bouwt een netwerk van relaties op.
- Onderzoekend vermogen: toont in zijn werkwijze een nieuwsgierige en kritische houding. Hij hanteert een passende onderzoeksaanpak die resulteert in bruikbare resultaten.
- Analytisch vermogen: analyseert situaties en data op systematische wijze. Hij stuurt op prestatie-indicatoren.
- Lerend vermogen: ontwikkelt zichzelf persoonlijk en professioneel door visie, reflectie en feedback.
- Communiceren: communiceert overtuigend en kan dit in tenminste één vreemde taal. Hij benut op effectieve wijze diverse communicatiemiddelen afgestemd op de doelgroep.

Leeruitkomsten:

De student:

- legt de aspecten van de retailmarketingmix uit;
- legt hedendaagse trends met betrekking tot E-commerce voor de retail uit;
- benoemt diverse samenwerkingsvormen in de retail;
- legt multi-channel aspecten uit.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

De afgelopen jaren heeft de elektronische verkoop en retail een grote vlucht genomen. Veel MKB'er en retailers hebben met de vraag te maken hoe dit voor hun op een juiste manier in te vullen. Deze vraag kan vandaag de dag niet meer genegeerd worden. Binnen jullie toekomstige werk zal dit geen uitzondering zijn. Jullie zullen in verschillende hoedanigheden met experts op dit gebied in aanraking komen. Om een adequate gesprekspartner te zijn is basiskennis op dit gebied vereist.

Wat betreft het multi channel aspect gaan jullie kijken in welke mate de verschillende kanalen van de retailer in lijn met elkaar zijn. Met andere woorden: in welke mate werken de verschillende kanalen samen.

Studiemateriaal:

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

Opgenomen in opleiding(en)

Associate degree Ondernemen

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

share your talent. move the world.