

Vak: In MKB/Retail 3

credits: 5

Vakcode	ONVA19MKB3
Naam	In MKB/Retail 3
Studiejaar	2021-2022
ECTS credits	5
Taal	Engels
Coördinator	J. Loef

Werkvormen	Projectonderwijs
Toetsen	In MKB/Retail 3 - 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:

- past de theorie van customer journey mapping toe op de eigen context (eigen bedrijf of gekozen bedrijf) en presenteert dit aan anderen.
- past de theorie en onderdelen van het environmental canvas model toe op de eigen context (eigen bedrijf of gekozen bedrijf) en presenteert dit aan anderen.
- past de theorie en onderdelen van de marketing audit toe op de eigen context (eigen bedrijf of gekozen bedrijf) en presenteert dit aan anderen.
- past de theorie en onderdelen van de organisatie audit toe op de eigen context (eigen bedrijf of gekozen bedrijf) en presenteert dit aan anderen.
- knoopt zakelijke relaties aan met prospects in een B-to-B situatie.
- opent een behoeftegericht B-to-B verkoopgesprek volgens de richtlijnen zoals die tijdens de verkooptraining zijn aangereikt.
- communiceert effectief tijdens een B-to-B verkoopgesprek volgens de richtlijnen zoals die tijdens de training zijn aangereikt.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Eigen Bedrijf en In MKB/Retail

Binnen dit studieonderdeel pas je de verschillende theorieën en modellen van marketing management en ondernemerschapsonderwijs toe om de verdieping van jouw context (eigen bedrijf of bestaand bedrijf) te versterken. We gebruiken het environmental canvas model als uitgangspunt en passen de verschillende onderdelen toe. Hier presenteert je wekelijks over aan je 'peers' zodat je feedback krijgt die tot een wezenlijke verbetering van jouw concept zal leiden. We gaan kijken naar de externe omgeving en de interne organisatie om een beeld te ontwikkelen van de mogelijkheden die jouw organisatie heeft. Customer Journey Mapping, Key Trends, Industry Forces, Market Forces en de organisatie en marketing audit komen aan bod tijdens onze bijeenkomsten.

Sales

Tijdens jaar 1 heb je diverse commerciële activiteiten ondernomen. Presenteren, maar ook het opzetten van een commerciële activiteit. Nu zit je in de fase waar de persoonlijke verkoop centraal staat. Gedurende weken worden diverse praktijksituaties door de docent, maar ook de student zelf ingebracht. Diverse werkvormen worden gebruikt om zowel de intrapreneur en de entrepreneur te leren op welke manier hij effectief de verkoopvaardigheden kan toepassen. Het toepassen van de verkoopvaardigheden heeft als doel om zo onder andere de klantrelatie te verbeteren, wat ook kan leiden tot een hogere omzet.

Aanwezigheid

Aanwezigheid is verplicht. Meer dan 20% afwezig (afgemeld of niet afgemeld) betekent dat de eerste kans voor de aftekening vervalst. Sales: Aanwezigheid en de opdrachten zijn voorwaardelijk voor het deelnemen aan het examengesprek.

Studiemateriaal:

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