

Vak: Domein Onderzoek 11

credits: 5

Vakcode	CEVB23MSMONZ11
Naam	Domein Onderzoek 11
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	T.J. Fischer

Werkvormen	Opdracht
Toetsen	Onderzoek 11: onderzoeksverantwoording - Computer, organisatie ToetsCentrum Sales 11 / Key-account; theorie - Overige toetsing

Leeruitkomsten**Leeruitkomsten:**

Na afloop van deze cursus kan de student:

Onderzoeksverantwoording

- Een onderzoeksopzet maken voor een vraagstuk binnen commerciële economie;
- Onderzoeksgegevens verzamelen en analyseren;
- Begrippen Representativiteit, betrouwbaarheid en validiteit kunnen toepassen;
- Al toepassingen kunnen beoordelen ten behoeve van de afstudeeropdracht;
- Onderzoeksresultaten effectief communiceren binnen commerciële organisaties.

Key-Account Management:

- Key accounts identificeren, prioriteren en strategisch beheren.
- Duurzame en waardevolle klantrelaties opbouwen en onderhouden.
- Strategische key-accountplannen ontwikkelen en implementeren.
- Effectieve onderhandelings technieken toepassen gericht op maximale klantwaarde.
- Bijdragen aan de groei, klanttevredenheid en het succes van key accounts binnen commerciële organisaties.

Inhoud**Niveau:**

Niveau 2

Inhoud**Onderzoeksverantwoording**

Het onderdeel onderzoek (2EC) is een voorbereiding op het maken van de onderzoeksonderdelen van de afstudeeropdracht. De volgende onderwerpen zullen de revue passeren: representativiteit, betrouwbaarheid en validiteit (herhaling en verdieping), deskresearch (literatuuronderzoek, conceptueel model en bronnen voor data), verslaglegging van resultaten en onderzoeksverantwoording. Een aantal voorbeeldverslagen zullen worden behandeld om deze onderdelen toe te lichten.

Keyaccount theorie

Tijdens dit vak ga jij je bezighouden met je rol als accountmanager. Dit houdt in dat jij je richt op je contacten, het selecteren van key accounts, je netwerk en het creëren van maximale waarde voor jezelf en de klant.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing