Vak: Domein Marketing 4 credits: 5

Vakcode	CEVP21MSMMKT4
Naam	Domein Marketing 4
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	P. .A. Veldman
Werkvormen	Opdracht
Toetsen	Marketing 4 / salesvaardigheden - Overige toetsing Project - de beurs - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Leeruitkomsten:

Na afloop van deze cursus kan de student:

Salesvaardigheden

- De fasen van het salesgesprek herkennen;
- Gemakkelijk contact leggen met klanten en een gesprek openen;
- Interesse opwekken door de behoeften van (potentiële) klanten te bepalen;
- Klanten adviseren op basis van hun behoeften;
- Op basis van het advies tot een deal komen met klanten.

Beurs

- Een basismarketingplan opstellen voor een organisatie op basis van onderzochte marktkansen met behulp van het BMC-model;
- Actiematige doelstellingen formuleren en koppelen aan de benodigde marketingcommunicatie-, verkoop- en/of digitale marketingactiviteiten;
- (Verkoop)kansen signaleren, benutten en uitwerken in concrete (verkoop)activiteiten;
- Benodigde activiteiten planmatig uitvoeren volgens de PDCA-cyclus;
- Effectief samenwerken en reflecteren op eigen handelen.

Inhoud

Niveau:

1

Inhoud:

Salesvaardigheden

In dit blok gaan we samen je salesvaardigheden ontwikkelen!! Centraal in periode 4 van jaar 1 staat HET VERKOOPGESPREK. Je maakt kennis met de structuur van het salesgesprek en de fasen van het verkoopgesprek.
Al doende leert men, daarom is er een sales battle waarbij je de theorie in de praktijk kan brengen. Bovendien kun je hier ook laten zien wat je in huis hebt als salesprofessional. Ook op de beurs kun je met je eigen product/dienst de theorie in de praktijk brengen, door je geleerde salesvaardigheden in zetten en de omzet een boost te geven.

De beurs

"Klantcontact in de praktijk" is het thema van project blok 4. Je richt een bedrijf op om een product of dienst te verkopen op de consumentenmarkt. Deze beurs staat in het teken van ‘Move the world’. Voor commerciële bedrijven is het steeds belangrijker dat ze hun maatschappelijke waarde laten zien. Jullie product of dienst moet hier ook aan voldoen. Je bedenkt een aanbod dat niet alleen een commerciële doelstelling heeft, maar ook een maatschappelijke bijdrage levert.

Je werkt in een team van vijf tot zes projectleden aan de voorbereiding en verkoop van jullie product of dienst. Voor alle daarbij horende werkzaamheden ben je verantwoordelijk. Naast een aantal groepsactiviteiten voer je ook individuele taken en opdrachten uit. In dit project wordt duidelijk of jij een commerciële topper bent. Dat doe je door (online) promotie- en verkoopvaardigheden te tonen. Niet alleen op de beurs, maar ook in de voorbereidende werkzaamheden en tijdens de beursevaluatie na de beurs.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing

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.