



Hogeschool van Amsterdam

Marketing Basics

1e semester Propedeuse CE

Studiehandleiding 2016-2017

Quick reader

Opleiding Commerciële Economie (CE)

Deeltijd

Auteur	Lex van Hoogstraten
Programmamanager	Hans Seubring-Vierveyzer
Semesterverantwoordelijke	Lex van Hoogstraten
EC	30
Code	1100PCE_13
Studiejaar	2016-2017 periode sept 2016 – jan 2017
Intranet	https://dlwo.dem.hva.nl Dit semester is een onderdeel van de HvA-deeltijd- opleiding Commerciële Economie

Inhoud

1. Introductie	4
1.1 Doel	4
1.2 Competentie ontwikkeling	4
2. Programma	4
2.1 Opzet	4
2.2 Werkvormen	5
2.3 Planning	6
2.4. Studiemateriaal	7
3. Toetsing, beoordeling en feedback	7
3.1. Toetsen en toetsmomenten	7
3.2 Beoordeling	8
3.3 Feedback	8
3.4 Herkansing	8
3.5 Toetsmatrijs	8

Bijlage 1. Beoordeling weekopdracht per groepje

Bijlage 2. Beoordeling persoonlijk transferdossier

Bijlage 3. Beoordeling Businessplan per groepje



1. Introductie

Adequaat handelen in de beroepspraktijk

Aan het eind van de HBO opleiding wordt van je verwacht dat je in staat bent om veelvoorkomende taken en probleemsituaties in de beroepspraktijk adequaat te evalueren, te analyseren en adequaat te pakken en op te lossen. Voor de opleiding zijn deze kerntaken, die kenmerkend zijn voor het beroep waarvoor wordt opgeleid, in kaart gebracht.

De beroepspraktijk is echter divers en bovendien aan verandering onderhevig. Daarom is het echter van belang dat aandacht besteed wordt aan *transfer*: dat je weet hoe te handelen in situaties die niet direct in de opleiding aan bod zijn gekomen of die niet volledig identiek zijn aan de praktijksituaties in de opleiding. Dit wordt bereikt door bij de uitvoering van beroepstaken steeds de nadruk te leggen op het ontwikkelen en beoordelen van een (relatief beperkt) aantal vermogens die ten grondslag liggen aan het uitvoeren van uiteenlopende taken in de beroepspraktijk en die bepalend zijn voor de kwaliteit ervan. Deze vermogens worden *competenties* genoemd.

De 11 landelijke competenties staan centraal in de opleiding. Echter niet elk semester of vak zal ze alle 11 aan bod kunnen laten komen. Daarvoor een opleidingsplan opgesteld waardoor we ervoor zorgen dat op het eind van de opleiding jij alle competenties naar vermogen hebt ontwikkeld conform de BBA standaard (Bachelor Business Administration). Een semester biedt een leersituatie waarin je deze competenties kunt ontwikkelen. Je krijgt van de docent en van medestudenten feedback op de ontwikkeling van deze competenties en je wordt bij een aantal semesters in een assessment getoetst op het resultaat van je competentie-ontwikkeling.

Aan het eind van de opleiding werk je een afstudeeropdracht uit. Je toont hiermee aan deze competenties op HBO niveau te hebben ontwikkeld.

Met name de competenties communicatie, samenwerken en vakkundigheid ontvang je feedback van docent en studenten situatie.

1.1 Doel

In dit semester staan een aantal zaken centraal.

*We brengen je in de eerste 10 weken de basis begrippen van Marketing bij. Zodat je deze kent, kan herkennen en op eenvoudige wijze kan toepassen.

*We brengen je in de daarop volgende 10 weken de basisbegrippen rondom Algemene economie en bedrijfseconomie bij alsmede die van bedrijfskunde,

inclusief een stukje proceskunde en management en organisatie.

*Al deze theorie ga je vertalen naar een situatie van een door jou (en je groepje) gekozen bedrijf/merk maar ook individueel naar je eigen werkomgeving. Daarbij leren we je al kritisch naar je eigen organisatie te kijken en meer te doorgronden wat zich daar afspeelt.

*Uiteraard toetsen we ook de opgedane kennis bij je middels 2 tentamens.

*Afsluitend maak je samen met je groepje een mooi nieuw businessmodel voor een compleet nieuw merk dat jullie zouden willen introduceren.

1.2 Competentie ontwikkeling

Tijdens dit semester wordt gewerkt aan je competentie-ontwikkeling De opdrachten en beroepshandelingen vormen hier het uitgangspunt. Er wordt gewerkt op niveau1, het startniveau, aan:

- ✿ Ondernemerschap;
- ✿ Marktonderzoek
- ✿ Bedrijfs- en omgevingsanalyse
- ✿ Strategie en beleidsontwikkeling
- ✿ Planning en uitvoering
- ✿ Marketing communicatie
- ✿ Leiderschap en management
- ✿ Sociale en communicatieve competentie
- ✿ Zelfsturende competentie

In de BPO, Beroeps Product Omschrijving, van elk studie onderdeel is uitgebreid opgenomen hoe wat het betreffende leerdoel is waar je aan gaat werken om te bereiken en dat ook wordt getoetst tijdens het semester. De BPO's zijn digitaal beschikbaar op DWLO.

2. Programma

2.1 Opzet

Deze studie is zo opgezet dat

De in 2.4 vermeldde studieboeken en studiemateriaal worden selectief toegepast. De hoofdstukken die relevant zijn voor bovengenoemd proces worden uitgebreid behandeld en de overige hoofdstukken dien je zelf te bestuderen. De theorie wordt gekoppeld aan de te maken beroepsproducten en wordt prak-

tisch toelicht en toegepast met behulp van beschikbare cases, presentaties en actuele voorbeelden uit het bedrijfsleven.

Tijdens de colleges bespreekt de docent de beroepsproducten en kun je je eigen onderwerp gaan kiezen. De contouren waaraan de beroepsproducten moeten voldoen worden gezamenlijk bepaald en tijdens de colleges kan met de docent en de medestudenten van gedachten worden gewisseld over de voortgang en inhoudelijkheid van het beroepsproduct.

2.2 Werkvormen

In ieder semester wordt opdrachtgericht gewerkt om de doelstellingen te bereiken. Het gaat daarbij om realistische opdrachten, zoals studenten die naar afloop van de studie ook in de praktijk ook tegen komen.

Aan de hand van interactieve colleges, waarin je zelf een actieve rol speelt, gastcolleges verzorgd door vakspecialisten, interessante en actuele cases uit de praktijk en multimediale presentaties en lesondersteuning worden de lessen afwisselend en zo attractief mogelijk ingericht.

Er wordt gewerkt vanuit een hoorcollege daar wordt uitgebreid rondom het onderwerp van de week gesproken en voorbeelden uit de praktijk gepresenteerd. Deze illustreren hoe de theorie ook daadwerkelijk in de praktijk wordt toegepast.

Daarna wordt verder gegaan met instructiecolleges. Er wordt tijd ingeruimd voor instructiecolleges, het werken aan je eigen opdracht, discussie met docent en medestudenten, rollenspellen en het presenteren van je eigen gemaakte plannen. Op deze wijze kan je de leersituaties optimaal gebruiken voor de ontwikkeling van je competenties.

We verwachten dat je sturing geeft aan je eigen leerproces en dat je een actieve, positief kritische en lerende houding laat zien in de contacten met docenten en medestudenten. Omdat tijdens de colleges studenten elkaar feedback geven en zodoende veel van elkaar leren is je aanwezigheid zeer gewenst. Indien je een college niet kunt bijwonen, dien je dit op tijd aan de docent te laten weten.

De docent ondersteunt je bij dit proces door de bespreking van relevante en actuele theorieën en concepten. Hij gaat met je in gesprek en geeft je feedback over je ontwikkeling zodat je aan het eind van het semester kunt aantonen dat je de beroepsproducten op professioneel niveau kunt maken.

- dat deze de theorie bespreekt, in principe uitsluitend op basis van vragen van de studenten waaruit duidelijk blijkt dat de stof door hen is voorbereid;
- dat hij je aan het werken en denken zet en je inspireert om je verder in de stof te verdiepen;



Concreet kun je van de docent verwachten:

2.3 Planning

Blok 1

Voorbereiding = boek Principles van Marketing

Week	1 ^e college	Voor-bereiding	2 ^e college	Voorbereiding
1	introductie marketing, marketing omgeving	Hst 1	Marketing omgeving intern - extern	Hst 3
2	Hc B2C en B2B Consumentengedrag	Hst 5	B2B marketing	Hst 6
3	HC product & Productontwikkeling	Hst 8-9	Dienstenmarketing en PLC	Hst 9,4 - 10
4	HC Strategische marketing, marktsegmentatie en positionering	Hst 2	Segmentatie, positionering en marktvaart	Hst 7- 4,3
5	HC Prijsbeleid	Hst 11	concurrentievoordeel	Hst 18
6	HC Promotie en communicatie Pr en online marketing	Hst 14-17	Geïntegreerde communicatie reclame	Hst 15
7	Distributie, detail en groothandel	Hst 12-13	Internationale marketing, exportmarketing	Hst 19
8	Examen		Examen	
10				

Blok 2

Week	1e College	voorbereiding	2 ^e College	Voorbereiding
11	Kennismaken met vak algemene economie	Syllabus algemene economie	Macro en micro economie	Vd putte hst 1.8
12	Kennismaken met vak bedrijfseconomie Begin Balans en liquiditeitsbegroting	Syllabus financieel plan	exploitatiebegroting	Vd Putte 3.8.7
13	Eindbalans en beoordeling financiële situatie bedrijf	Syllabus financieel plan	Financiële rekenkunde en investeringsselectie	Vd Putte 3.5 en 4.6
14	Uitloop en herhaling		Kennismaken met bedrijfskunde	
15	Strategisch management		Strategisch management	
16			Structuur en organisatie	
17	Structuur en organisatie		Uitloop en herhaling stof	
18	Examen		Examen	
19	Herkansing		Herkansing	
20	Feedback		Feedback	

2.4. Studiemateriaal

Literatuur:

Verplicht

- Philip Kotler, Principes van Marketing, 6^e druk, Pearson, ISBN 90-430-2248-4
- Principes van Bedrijfseconomie, v/d/Putte, F. Rienstra, 2^e druk, Pearson, ISBN 9043024384
- Syllabus Algemene economie (j. v. houdt)
- Syllabus Financieel plan (j. v Houdt)
- Praktijkgerichte benadering van Organisatie en Management, Nick van Dam & Jos Markus 7^e druk ISBN: 978 90 01 80967 6 Noordhoff

3. Toetsing, beoordeling en feedback

3.1. Toetsen en toets momenten

Het tentamen, je persoonlijke transferdossier maak je individueel. De weekopdrachten en presentaties, het businessplan maak je in groepen. In totaal worden er 30ECTS punten vergeven bij goed gevolg. De verdeling van de studiepunten en het moment van beoordelen is als volgt:

Week	Toets	Groep/indiv	Studiegidsnummer	ECTS
1-7	CE2 Opdrachten per week over marketingthema's inclusief presentaties	Groep	1113CE2_PD	4
8	CE1 MC tentamen Marketing	Individueel	1113CE1_TS	8
8	CE3 Transferdossier marketingthema's binnen eigen organisatie	Individueel	1113CE3_PA	3
18	CE4 MC tentamen BE en BKM	Individueel	1113CE4_TS	8
19	CE5 Businessplan nieuw merk	Groep	1113CE5_OP	5
20	CE6 Transferdossier BE en BKM thema's binnen eigen organisatie	Individueel	1113CE6_PA	2



3.2 Beoordeling

Om voor beoordeling van het beroepsproduct in aanmerking te komen geldt dat:

- Het product op tijd is ingeleverd
- Het maximum aantal pagina's niet is overschreden
- Het plan is ingeleverd zoals is afgesproken met de docent (digitaal of op papier).
- Het werk in correct Nederlands is geschreven. Dit betekent:
 - grammaticaal goed lopende zinnen
 - geen stijlfouten, geen spellingfouten, geen fouten in de werkwoordspelling
 - juiste interpunctie (komma's, punten, hoofdletters etc.)
 - schrijftaal, geen spreektaal

Je start met een schriftelijke opdrachtformulering, de docent geeft je daarop een go of een no-go om verder te gaan.

Belangrijkste criterium hierbij is of het gewenste eindniveau van het beroepsproduct op de beschreven manier gehaald kan worden. Deze opdrachtformulering lever je in bij de docent zodat hij het kan raadplegen bij de eindbeoordeling van het beroepsproduct.

Het tentamen wordt nagekeken en beoordeeld door de docent. De vragen hebben een vooraf bekend aantal te behalen punten.

3.3 Feedback

Op de feedbackbijeenkomsten van de tentamens worden de vragen en antwoorden van het tentamen besproken en kan desgewenst worden aangegeven met welk doel een vraag of opdracht is geformuleerd. Tevens ontvangt je feedback op je competentieontwikkeling. De docent bepaalt of dit groepsgewijs gebeurt of volgens individuele afspraak.

3.4 Herkansing

Herkansingen vinden altijd plaats in week 9 of 10 van het volgende blok, met uitzondering van de herkansing van onderdelen uit blok 4. Die worden in week 11 (vóór het zomerreces) aangeboden. Voor het herkansen van beroepsproducten geldt dat indien je met een kleine aanpassing een voldoende kunt behalen, je in overleg met de docent het inleermoment kunt bepalen.

3.5 Toetsmatrijs en BPO's

Op DWLO is onder Marketing Basics alle semestermaterialen opgenomen. De toetsmatrijzen met de omschrijving hoe tentamens en opdrachten worden opgemaakt en beoordeeld. De manier waarop dit getoetst wordt en de weging in studiepunten alsmede het niveau van de toetsvorm. Hiervoor staat niveau 1 voor kennisvragen, 2 voor begripsvragen, 3 voor toepassingsvragen, 4 voor analysevragen en de moeilijkste niveaus 5 en 6 voor respectievelijk synthesevragen en evaluatievragen. En de BPO's, Beroeps Product Omschrijving, waar het betreffende onderdeel is uitgelegd in doelstellingen, leerdoelen leervormen, toetsvorm en literatuur.

Bijlage 1: Beoordeling weekopdrachten CE2

Studenten:				
groepsnummer:				
Opdrachtomschrijving: week				
Inhoud van de opdracht	Waardering			Toelichting
Is de behandelde theorie juist toegepast	1	3	5	
Is er een logische verbinding tussen modellen en opdracht	1	3	5	
Is er inhoudelijk voldoende diepgang bereikt op het onderwerp	1	3	5	
Is er voldoende voorwerk verricht en oriëntatie gedaan op het onderwerp	1	3	5	
Is iedereen evenredig bezig geweest en betrokken in het verhaal	1	3	5	
Geeft het groepje nieuwe inzichten weer over de theorie	1	3	5	
Is kennis van begrippen aangetoond	1	3	5	
Informatie over het bedrijf/merk/product juist en geverifieerd	1	3	5	
Is een goede bronvermelding gebruikt	1	3	5	
Eindcijfer (op schaal van 1-10) 70% weging van het totaal				

Eindcijfer inclusief presentatie:	
Datum	Beoordelaar

Beoordeling presentatie weekopdracht				
Praktijkeisen	Waardering			Toelichting
Presentatie is informatief	1	3	5	
Presentatie is gestructureerd	1	3	5	
Presentatie is onderhoudend	1	3	5	
Presentatie is geloofwaardig	1	3	5	
Multimediale ondersteuning is professioneel: verzorgd en effectief	1	3	5	
Op vragen wordt adequaat gereageerd	1	3	5	
Eindcijfer (op schaal van 1-10) 30% weging van totaal				

Bijlage 2: Beoordeling persoonlijk Transferdossier CE3-CE6

Student: Studentnummer: Opdrachtoomschrijving:				
Beoordeling persoonlijk Transferdossier Student: Studentnummer Werkzaam in bedrijf: Functie:				
Praktijkeisen	Waardering			Toelichting
Zijn alle wekelijkse opdrachten aanwezig	1	3	5	
Is er een heldere transfer van de opdracht/thema naar de eigen praktijk	1	3	5	
Is de vertaling van de theorie goed gedaan in relatie tot het uitgewerkte voorbeeld	1	3	5	
Is er een kritische beschouwing aan toegevoegd	1	3	5	
Is er inzicht aangetoond door student dat transfer met voldoende diepgang heeft kunnen maken	1	3	5	
Het dossier is professioneel geschreven en vormgegeven (spelling is in orde, stijl sluit aan bij de klant)	1	3	5	
Eindcijfer (op schaal van 1-10)				

Bijlage 3: Beoordeling Businessplan

Beoordeling Businessplan				
Studenten:				
Groepsnummer:				
Bedrijf/merk/product:				
Nieuw merk/product:				
Praktijkeisen	Waardering			Toelichting
Is grondig voorwerk, analyse verricht om te komen tot de keuze?	1	3	5	
Is er een goed, nieuw, verrassend merk, product gekozen als voorbeeld	1	3	5	
Heeft groepje voldoende	1	3	5	
Is business model goed en compleet ingevuld en toegelicht	1	3	5	
Getuigd groepje van voldoende inzicht in de te omschrijven werkzaamheden voor het businessplan	1	3	5	
Zijn onderliggende theorieën goed toegepast	1	3	5	
Is rapport goed verzorgd, goed Nederlands en leesbaar	1	3	5	
Zijn bronnen juist vermeld	1	3	5	
Eindcijfer (op schaal van 1-10)				

Eindcijfer

Datum
Beoordelaar