



COMMERCIEËLE ECONOMIE 3-JARIG TRAJECT 2020-2021



WELKOM BIJ COMMERCIEËLE ECONOMIE IN DRIE JAAR, 'FASTTRACK CE'!

Welkom bij deze online open-avond van de fasttrack-opleiding Commerciële economie. In drie jaar leiden wij jou op tot allround marketingprofessional, 'Bachelor of Science', BSc.

Het samengestelde programma van het propedeusejaar zorgt ervoor dat zowel vwo-studenten als excellente havisten (gemiddeld 8,0 of hoger) in het tweede studiejaar al op stage kunnen en een minor kunnen volgen; in studiejaar 3 studeer je al af, één jaar winst!

De volgende slides geven een overzicht van waar onze opleiding voor staat, welke onderdelen aan bod komen, de centrale projectthema's per studieblok in jaar 1, de buitenlandreis, een roostervoorbeeld en de maatschappelijke focus in studiejaar 3.

Meer informatie krijg je tijdens de online Q&A via Zoom (zie de link op deze webpagina), het testimonial van een eindejaars-student, via ons Instagram-account, en je kunt ons natuurlijk altijd emailen! Ook op onze website vind je verdere nuttige informatie.

Verwelkomen wij ook jou bij Commerciële economie Fasttrack in augustus?

COMMERCIEËLE ECONOMIE 3-JARIG TRAJECT: ONZE VISIE

“DE BANEN WAARVOOR WIJ DE STUDENT OPLEIDEN ZIJN CONTINU IN VERANDERING. DIT KOMT DOOR DE SNELLE INTERNATIONALE ONTWIKKELINGEN; BIG DATA, ZICH SNEL ONTWIKKELENDE TECHNOLOGIE, GLOBALISERING EN EEN GROEIEND BEWUSTZIJN OVER ONZE MAATSCHAPPIJ, HET MILIEU, ONZE GEZONDHEID, DUURZAAMHEID EN DIVERSITEIT. STUDENTEN WORDEN GELEERD NAAR KANSEN EN OPLOSSINGEN TE ZOEKEN, OM WAARDE TE CREËREN VOOR HUN TOEKOMSTIGE WERKGEVER(S). MET COMMERCIEEL INZICHT NIEUWE MARKTEN VERKENNEN, CREATIEVE EN INNOVATIEVE OPLOSSINGEN BEDENKEN EN RELATIES AANGAAN. BIJ COMMERCIEËLE ECONOMIE LEERT DE STUDENT DE VIER CE-FUNCTIES KENNEN, EN WORDT HIJ OF ZIJ UITGERUST MET DE RELEVANTE KENNIS, VAARDIGHEDEN, EN PERSOONLIJK LEIDERSCHAP OM BREED OPGELEID DE ARBEIDSMARKT TE BETREDEN. IN DE FASTTRACK VARIANT (“3-JARIG TRAJECT”) WORDT DEZE BREDE OPLEIDING MET DEZELFDE LEERDOELEN IN VERKORTE VERSIE AANGEBODEN”



ALUMNI: EEN CARRIÈRE MET COMMERCIEËLE ECONOMIE



Dionne Boerwinkel · 1st
Social Media Specialist at OmnicomMediaGroup Netherlands



Maikel Buijze · 1st
Senior SEO consultant at Performics



Albert Beije Ramirez · 1st
Consultant bij Effortory



Charlaine van Doesburg · 1st
Data Analyst Benelux | Arjo | Medische hulpmiddelen |
Database | software



Peter van Sabben · 1st
Co-founder & CEO Growth Tribe



Virun Dauwan · 1st
Owner New York Pizza Limmen



Roy van Duren · 1st
Account Manager at Dutchict



Michael Baars · 1st
manager digital sourcing & innovation at Covebo
Uitzendgroep



Emanuella Acheampong · 1st
Email Marketing Specialist at DFDS



Jasper Butter · 1st
Head of Client Success at See Tickets Benelux (Formerly
Paylogic)

*“een brede opleiding
betekent ook
een bredere oriëntatie
en profilering als
marketingtalent
op de arbeidsmarkt van
de toekomst!”*



COMMERCIEËLE ECONOMIE

Onze 3-jarige variant volgen betekent...

- 1 ..een jaar “winst” pakken > een jaar minder kosten;
- 2 ..stage en minor al in studiejaar 2 door een fasttrack propedeuse;
- 3 ..ruimte voor honours-programma voor extra studiepunten;
- 4 ..lesprogramma is mix van solide marketing, digital marketing & sales;
- 5 ..een hechte ‘fasttrack-community’ binnen een brede organisatie;
- 6 ..modern en wendbaar onderwijs > er wordt snel geschakeld;
- 7 ..een mix van “directe” vwo’ers en uni-studenten met gedreven focus;
- 8 ..en daardoor gemotiveerde mede-studenten;
- 9 ..de doorstroom naar 1-jarige hbo-master > in 4 jaar master behalen;
- 10 ..hoge motivatie & niveau > hoog slagingspercentage en geringe uitval!

COMMERCIEEL ECONOOM: 4 TYPISCHE FUNCTIES

IN JE PROPEDEUSEJAAR VOER JE DE **VIER** BELANGRIJKE FUNCTIES UIT WAAR COMMERCIEËLE ECONOMIE TOEKOMSTGERICHT VOOR OPLEIDT: IN STUDIEJAAR 2 KIES JE JOUW EIGEN SET EXPERTISES VIA JOUW MEEWERKSTAGE EN MINOR:

1



2



3



4



JE KIEST
JE EIGEN STAGE



Stage [Jaar 3]

Jaar 2

Announcements ▾

Welkom bij stage jaar 3

Posted 26 June 2019 12:17 PM

Stage bij CE betekent: twintig weken lang fulltime meewerken bij een organisatie. Natuurlijk moeten de werkzaamheden goed aansluiten bij wat je tijdens je CE-opleiding hebt geleerd.



OVERZICHT MINOREN 2020-2021

In de onderstaande lijst vind je het minoren aanbod van de HvA. Het minorenaanbod wijzigt elk studiejaar. Gebruik de filter 'studiejaar' voor het juiste aanbod.

Vragen over een specifieke minor? Neem contact op met de minorcontactpersoon. Zie de minorbeschrijving.

Ben je benieuwd welke HvA-minoren er bij je passen en wil je je alvast oriënteren? Bekijk dan de [Minoren Kieswijzer](#). Heb je vragen over het maken van een minorkeuze? Ga dan naar een [keuzesprek](#).

DE **VIER** BEHANDELDE CE-FUNCTIES IN JAAR 1 EN DE VERDERE INDELING VAN JOUW STUDIEJAREN 2 EN 3:



PROJECTEN PER STUDIEBLOK IN JAAR 1



blok 1 MARKTONDERZOEK

Waarom kopen mensen wat ze kopen, en wat zijn hun behoeftes aan producten en diensten?

Met data-analyse, interviews, focusdiscussies doe je als **research consultant** onderzoek voor je opdrachtgever.



blok 2 MARKETINGCOMMUNICATIE

Hoe zet je een merk of product in de markt waar mensen blij van worden?

Met een multimediacampagne creëer je als **marketingcommunicatiemanager** interesse voor het product van je opdrachtgever.

PROJECTEN PER STUDIEBLOK IN JAAR 1



blok 3 ACCOUNTMANAGEMENT

Waar kun je geld mee verdienen en hoe verkoop je dat?

Als **sales- of accountmanager** van B2B-opdrachtgevers ga je op zoek naar nieuwe klanten, bind je distributiepunten aan je en/of genereer je salesleads.



blok 4 INT'LE SAMENWERKING

Hoe vind je nieuwe markten?

D.m.v. samenwerking met buitenlandse studenten stel je als **internationale marketingmanager** een exportplan voor jouw opdrachtgever op. Je geeft advies over het beste land om te exporteren en hoe de markt moet worden betreden.

ROOSTERVOORBEELD VOOR 1 LESWEEK:

Week - 11 nov – 15 nov				
MA	DI	WO	DO	VR
<p>Project (uitvoeren)</p> <p>Project 08.30 – 11.00</p> <p>Project theorie</p> <p>Werk-/instructiecollege 11.10 – 12.50</p> <p>Business English</p> <p>Training 12.50 – 14.30</p>	<p>Personal Branding</p> <p>Training 10.20 – 12.50</p> <p>Communicatieve vaardigheden</p> <p>Training 12.50 – 14.30</p> <p>Commerciële economie</p> <p>Werk-/instructiecollege 14.30 – 16.10</p>	<p><i>Altijd minstens één roostervrije dag per week!</i></p>	<p>Sales & Acctmgmt</p> <p>Werk-/instructiecollege 16.10 – 17.50</p>	<p>Sport</p> <p>Training 09.20 – 11.00</p> <p>Project (uitvoeren)</p> <p>Practicum 12.00 – 13.40</p>

BUITENLANDREIS

In blok 4 staat internationale samenwerking centraal: we werken samen met verschillende internationale partners van de HvA en de studenten werken binnen projecten samen met de buitenlandse studenten; kennismaking vindt plaats bij de buitenlandse universiteit of hogeschool dus maken we ook een studiereis.

Voorbeelden van samenwerkingsverbanden 2018-2020:



**Fachhochschule
Dortmund**

University of Applied Sciences and Arts

PSB ■ ■ ■
**PARIS SCHOOL
OF BUSINESS** 



IN SEPTEMBER 2020 ORGANISEREN WE EEN INTRODUCTIEPROGRAMMA. DAARNAAST ZIJN ER FREQUENT MASTERCLASSES EN ORGANISEREN FASTTRACK-STUDENTEN EXTRA EVENTS!

BUSINESS MASTERCLASS 3 DECEMBER 2019

09:30-11:50, WBH 02B09, HOGESCHOOL VAN AMSTERDAM

In de Marketing & Sales-masterclass van dit blok 2 zien we hoe effectieve communicatie in de praktijk werkt, in het bijzonder in het bouwen van merken. Onze drie keynote speakers van vandaag laten zien hoe je vanuit passie een merk maakt: van creativiteit tot en met neuromarketing!



Programma

- 09:30** Opening
- 09:35-10:00** Bob van de Gronde, mede-oprichter EyeForce
- 10:00-11:00** Natasja van Baaren, Directiebeheer en Communicatie Beheer van Red Bull, KLM en Corona, bedrijven met veel volgers

MARKETING & SALES



Bob van de Gronde heeft EyeForce mede opgericht en is er nu Film Director. Hij op herbergen hij de afgelopen jaren zijn klanten creëert is blijven uitdagen. Woorden als 'onmogelijk' of 'maakt films commercials, online series waarbij hij de grote verwachtingen van zijn opdrachtgever altijd wil overtreffen.



Natasja van Baaren heeft Facilitaire Dienstverlening en Communicatie Beheer van Red Bull, KLM en Corona, bedrijven met veel volgers

BUSINESS MASTERCLASS 3 MAART 2020

WBH 02B05, Wibauhuys, Hogeschool van Amsterdam

De consumenten steeds meer sturen en in het voordeel zijn van consumenten, maar dat gegeven hoe mensen en bedrijven beschermd en onrechtvaardigheids. De overheid start nu en. Het is belangrijk dat consumenten met de kunnen kiezen en kopen. Voor jullie als jurketeers is het belangrijk om te weten welke zaken te kunnen kiezen en kopen. Voor jullie als jurketeers is het belangrijk om te weten welke zaken te kunnen kiezen en kopen. Voor jullie als jurketeers is het belangrijk om te weten welke zaken te kunnen kiezen en kopen.

We hebben nog 1 kamer over bij deze accommodatie!

Programma

- 10:10 - 10:15** Introductie
- Janette den Uyl | Teamleider Marketing & Sales

MARKETING & SALES



Wimie is werkzaam bij de van Economische Zaken (Consument & Markt). De de schiedsrechter op de online markt en deelt bo bedrijven als ze zich niet houden. Afgelopen ma leidraad 'Bescherming Consument' gepubliceerd over de grenzen aan b consumenten online.



Kees is bijna 15 jaar werkzaam geweest als marketingadviseur bij de

BUSINESS MASTERCLASS 24 SEPTEMBER 2019

Locatie: WBH 02B01, Wibauhuys, Hogeschool van Amsterdam

Hoe kun jij jouw (toekomstige) bedrijf helpen om hun Customer Experience te laten excelleren? Nederland kent verschillende bureaus die zijn gespecialiseerd in het creëren van inzicht voor bedrijven om hun Customer Experience te optimaliseren. Twee van de meest gevraagde sprekers van vooraanstaande bureaus komen hun laatste inzichten delen met Marketing & Sales-studenten. Deze Masterclass sluit aan bij de lessen Marktresearch Office, Marktinzicht en Marketingstrategie die in dit blok 1 in het lesprogramma staan bij M&S



Programma

- 09.30 - 9.45** Waarom is de Customer Experience belangrijk en hoe kun je dat onderzoeken? Janette den Uyl, docent HV
- 09.45 - 10.25** The next step in Customer Experience: aandacht voor mens en maatschappij Gerrit Piksen, SAMR Marktfinders
- Sinds 2007** reikt het marktonderzoeksbureau SAMR de prijs Klantvriendelijkste bedrijf van Nederland uit. Voor deze prijs geven consumenten continu hun meningen over bedrijven. Waar bedrijven vroeger vooral werden gezien als klantgericht als ze de basis op orde hadden, kunnen ze zich daar vandaag de dag niet meer positief mee onderscheiden. Hoe kunnen ondernemingen dat wel en hoe kunnen bedrijven écht de klant centraal zetten?
- 10.25 - 10.35** Q&A Gerrit beantwoordt vragen voor en door studenten
- 10.35 - 10.45** Pauze
- 10.45 - 11.45** Customer Experience Management.NXT: Op weg naar merkwaardige klantbelevingsreizen Stephan van Slooten, partner bij Altuition
- Organisaties willen de beleving van hun klanten op een nog veel hoger niveau brengen. En merkwaardig invullen! Ze bouwen een vernieuwende Customer Experience Framework en een nieuwe 9+ Ways of Working. Wil jij ook weten hoe Altuition organisaties adviseert hun Customer Experience Management steeds verder te professionaliseren, de NPS zichtbaar te laten stijgen en de klantrelaties uit te bouwen?
- 11:45 - 11:55** Q&A Stephan beantwoordt vragen voor en door studenten
- 11:55 - 12:00** afronding



MARKETING & SALES



Gerrit Piksen is expert customer experience bij marktonderzoeksbureau SAMR. Piksen houdt zich sinds 1998 professioneel bezig met klantloyaliteit. Hoe wordt dit bepaald, wat is van invloed en hoe zorg je ervoor dat klanten loyaal worden en blijven? Loyaliteit van klanten is en blijft een doelend fenomeen waarin je nooit uitgeleerd bent. Start Piksen. Hij gelooft er sterk in dat de bedrijven die relevant willen blijven, klanten niet alleen een goede customer experience moeten bieden, maar ook een sterke sustainable experience.



Stephan van Slooten is al ruim tien jaar partner bij Altuition, een leidend Customer Experience-consultancybureau in Nederland. Hij is co-auteur van de managementboek-bestseller 'De 9+ organisatie van markeshare naar mindshare' en 'Klanthelden in de 9+ organisatie, excelleren in emotionele klantbeleving'. Recent schreef hij het HBO-boek 'Basisboek Customer Journey', inleiding in het vakgebied, dat al door 18 opleidingen in het curriculum is opgenomen.

BIJZONDER: HET VAK “DE MAATSCHAPPIJ BEN JIJ” IN JAAR 3



LEES KLIJK LUISTER SERIES

HYANA

Studenten voeren actie tegen laehgas: ‘Ik heb wel mensen out zien gaan’

15 OKTOBER 2019

<https://www.youtube.com/watch?v=XaLotJRmJg8&t=2s>

BEELD: TIM VAN DEN BROEK

VOORBEELDEN VAN SUCCESVOLLE CAMPAGNES IN JAAR 3

In het vak "De maatschappij ben jij" ontwikkel je op creatieve wijze en zonder budget een on- of offline campagne voor een doel dat maatschappelijke impact heeft. Je creëert zelf exposure in de media.

Aldus
Martijn van Blitterswijk (20) en medestudenten waarschuwen tijdens ADE voor de gevolgen van lachgas met de campagne #lachgasnietlachen.

Het is levensgevaarlijk. Je doet niets voor de wereld. De stad is bezaaid met pat...
Hoe ontstond dit project? De stad is bezaaid met pat...
Wat is jullie doel? We hopen dat r...
Waar waarschuwen jullie voor? Veel jongeren denken dat lachgas...
 Er

4 Regio
'We willen wat terugdoen'
 Studenten flyeren op de weekmarkt met Maatjesproject om eenzaamheid te bestrijden

Bingoën met taart en een bakkie in de Ma
 'Speciaal voor ouderen die niet zoveel meer te doen hebben.'

Chauffeur Fred (blauwe trui) houdt de kaartjes van Roelie en Piet in de gaten...

High tea
 Niet euro brengen de studenten om hun prieten van de grond te krijgen. Alles moest vanuit hun eigen werk komen. Moederliefde speelt hierin een rol. De studenten namen mee de uitnodigingen van de High tea. Ze namen mee de uitnodigingen van de High tea.

eenzaamheid is net zo slecht als het roken van 15 sigaretten per dag

30 oktober 20.00 uur
www.hersenkracht.nu/webinarhva

eenzaamheid is twee keer zo dodelijk als obesitas

30 oktober 20.00 uur
www.hersenkracht.nu/webinarhva

Thank you for helping us save our lives

Commerciële economie 3-jarig DE FASTTRACK CE-OPLEIDING!

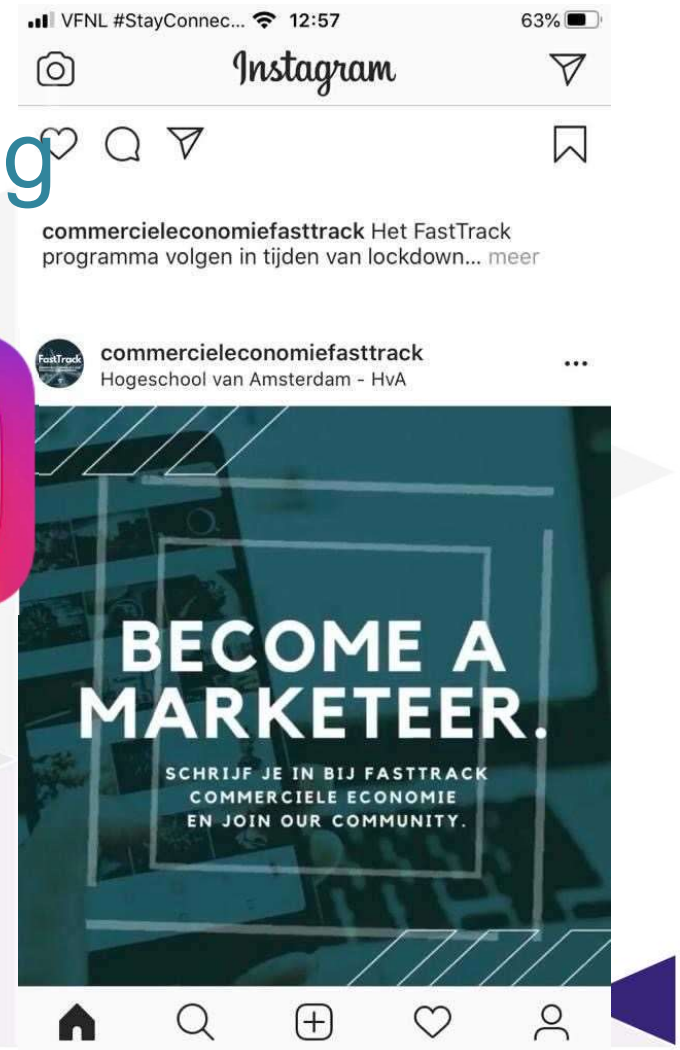
Join vanavond onze online Q&A
via Zoom en volg ons op Instagram:
commercieeconomiefastrack

Voor verdere toekomstige vragen kun je ons
altijd mailen!

w.meerman@hva.nl

William Meerman

Teamleider Commerciële economie 3-jarig traject



KIJK OOK OP WWW.STUDIEGIDS.HVA.NL VOOR DE VAKKEN VAN ONZE FASTTRACK-OPLEIDING



 Hogeschool van Amsterdam

STUDIEGIDS English

 Lijst

COMMERCIEËLE ECONOMIE (BACHELOR, VOLTIJD) - 3-JARIG TRAJECT

Studiejaar

DE OPLEIDING

- ▶ Opleidingsgegevens
- ▶ Leerjaar 2
- ▶ Leerjaar 3
- ▶ Leerjaar 4

MEER INFORMATIE

- ▶ Honours
- ▶ Minoren

OPLEIDINGSGEGEVENS

OPLEIDINGSBESCHRIJVING

Tijdens je studie Commerciële Economie (CE) leer je de wensen en behoeften van de klanten te vertalen naar verkoop- en marketingactiviteiten. Hiervoor doe je onderzoek en stel je plannen op. Bovendien bedenk je hoe je een product of merk het best onder de aandacht van de doelgroep kunt brengen en hoe je dat daadwerkelijk kunt verkopen.

TOELATINGSEISEN

▼ Lees verder



Verwelkomen wij jou
in 2020 op onze
nieuwe locatie: de
economie-campus?

Fraijlemaborg
Commerciële economie