

	Opleiding	Postgraduaat Marketing en Business Development
	Academiejaar	2021-2022
	Opleidingsonderdeel	Vaardigheden
	Studiepunten	3
	Taal	Nederlands
	Verplicht/facultatief	Verplicht

1 Verwachte aanvangscompetenties

a. De algemene toelatingsvoorwaarden zijn beschreven in de onderwijs- en examenregeling.

Om dit (opleidingsonder)deel in optimale omstandigheden aan te vatten, is het aangewezen dat de student de kennis, vaardigheden en attitudes, aangeleerd in een aantal (delen van) opleidingsonderdelen van de opleiding actief kan inzetten.

b. De docent wenst ook de aandacht te vestigen op het belang van de volgende aanvangscompetenties: -

2 Doelstellingen

a. Plaats van het (opleidingsonder)deel in de opleiding: Zie [programmastructuur](#)

Na het verwerven van de nodige basisinzichten in marketing, business development en sales, worden de marketing- en communicatieconcepten concreet toegepast in een learning marketing game.

b. Competenties uit het competentieprofiel en geëvalueerde competentieniveau: /

c. Kerndoelen van het (opleidingsonder)deel:

Voor het marketing business game:

- Studenten inzicht verschaffen hoe het er in het bedrijfsleven aan toe gaat en hen voeling laten krijgen over het nemen van beslissingen die in het kader van het commercieel beleid van een onderneming moeten genomen worden (prijs, distributie en promotie, personeel, productontwikkeling, marktonderzoek, ...).
- Hands-on toepassing van kwantitatieve beslissingsmethoden: o.a. optimale prijszetting met behulp van rekenbladen.
- Ervaren hoe de budgetten over de verschillende marketing-mix instrumenten verdeeld kunnen worden in functie van een uitgewerkte bedrijfsstrategie.
- Integreren van marketingconcepten.
- Uitwerken, opvolgen en uitvoeren van een marketingplan.
- Kunnen werken in teamverband.
- Marketingstrategisch kunnen redeneren en gepaste marketingbeslissingen kunnen nemen op basis van kwantitatieve informatie.
- Learning experience met begeleiding van een marketingcoach.

Voor sollicitatietraining en bedrijfsbezoeken:

- De studenten een doeltreffende sollicitatietraining bieden.
- De studenten tools geven om de eerste stappen in hun loopbaan te zetten (eerste job).
- De studenten vertrouwd maken met hun toekomstige werkveld dankzij bedrijfsbezoeken.

WETEN HOE EN WAAROM: kennis opzoeken, actualiseren; verworven kennis aanwenden in eenvoudige, cognitieve opdrachten.

TONEN HOE: begeleide zelf- en team-reflectie en ervaringsleren; leren handelen in (gesimuleerde) praktijksituaties.

3 Leerinhouden

- Marketing Business game: inleiding, teamvorming, briefing, coaching, spelrondes.
- Marketing Business game reporting en teampresentaties met bespreking van de ondernemingsprestaties.
- Sollicitatietraining en mijn HRM: zelfanalyse, marktanalyse companyfit, functies, LinkedInprofiel, CV, motivatiebrief, interviewtechnieken, salarisonderhandeling, elevator pitch.
- Bedrijfsbezoek(en).

4 Leertrajecten en onderwijsmethoden

<input checked="" type="checkbox"/>	Hoorcollege
<input checked="" type="checkbox"/>	Werkcollege
<input checked="" type="checkbox"/>	Interactief onderwijsleergesprek
<input checked="" type="checkbox"/>	Oefensessies (practica)
<input checked="" type="checkbox"/>	Cases
<input checked="" type="checkbox"/>	Coachingssessies
<input type="checkbox"/>	Feedbacksessies

5 Studie- en verwerktijd

Studiepunten¹	3
Contacturen	23
Studeertijd en examen	100

Overzicht opdrachten	<p>Deelname Marketing business game.</p> <p>De deelnemers maken een voorbereidend marketingplan en na afloop een management rapport.</p> <p>Vorbereiding maken voor en actief meewerken aan de sessies sollicitatietraining.</p>
-----------------------------	--

¹ Definitie 'Studiepunt': Een studiepunt wordt gebruikt om de studieomvang van elke opleiding of elk opleidingsonderdeel uit te drukken. Het is een internationaal aanvaarde eenheid die overeenstemt met tussen 25 en 30 uren voorgeschreven onderwijs-, leer- en evaluatieactiviteiten.

6	Evaluatiemodaliteiten
<p>a. Eerste zittijd Voor het marketing business game wordt gewerkt in groepjes van drie à vier studenten. De deelname aan het business game wordt door de coach geobserveerd tijdens de opeenvolgende spelrondes. Er wordt na afloop van de simulaties een teampresentatie gegeven voor de groep en de docent + het opstellen van een (team)paper, dit wordt gequoteerd. Daarnaast wordt eventueel een peer-evaluatie/peer assessment voor het business game ingevuld door de deelnemende studenten op basis van een template; deze individuele score kan de eindscore beïnvloeden. De quotering van het opleidingsonderdeel is echter ook onderworpen aan de voorwaarde van aanwezigheidsplicht in alle sessies.</p> <p>b. Tweede zittijd Alternatieve opdracht in overleg met de gastdocenten.</p>	
7	Studiemateriaal
<p>a. Verplicht studiemateriaal</p> <p>Syllabi en cursusmateriaal van Randstad en Johan Vanhaverbeke en Geert De Backer. Marktgericht ondernemen: toegepast – het Pulvinar marketinggame, Johan Vanhaverbeke en Lieselot Vanhaverbeke, Intersentia.</p> <p>b. Aanbevolen studiemateriaal : materiaal aanbevolen door de gastdocenten.</p>	
8	Flexibiliteit
<i>n.v.t.</i>	