



2024
HOGESCHOOL ROTTERDAM
CAREER ACADEMY

MARKETING AUDIT

RCAMAU01Q5

Build your Career with us

Ontdek de Wereld van Marketing

Welkom bij de boeiende cursus Marketing!

Marketing is de kunst en wetenschap van het begrijpen, bereiken en betoveren van je doelgroep. Of je nu een ondernemer bent die zijn bedrijf naar nieuwe hoogten wil leiden, een marketingprofessional die zijn vaardigheden wil aanscherpen, of gewoon iemand die de fascinerende wereld van marketing wil verkennen, deze cursus is jouw toegangspoort tot de spannende en voortdurend veranderende arena van marketing.

Marketing is de drijvende kracht achter elk succesvol bedrijf en is van vitaal belang voor het verspreiden van boodschappen, het opbouwen van merken en het stimuleren van groei. In deze cursus zullen we je begeleiden door de kernprincipes van marketing en je voorzien van de tools, kennis en inzichten die je nodig hebt om effectieve marketingstrategieën te ontwikkelen en te implementeren.

Of je nu geïnteresseerd bent in traditionele marketingmethoden, de nieuwste digitale trends, of het toepassen van creatieve ideeën om de aandacht van je doelgroep te trekken, deze cursus heeft het allemaal. We zullen je begeleiden door onderwerpen als marktonderzoek, doelgroepanalyse, productpositionering, merkbeheer, digitale marketing, contentstrategie en nog veel meer.

De wereld van marketing is dynamisch en vereist voortdurende aanpassing en vernieuwing. Deze cursus is ontworpen om je de meest actuele kennis en praktische vaardigheden te bieden, zodat je altijd een stap voor blijft in deze steeds veranderende omgeving.

Bereid je voor om de geheimen van marketing te onthullen en je eigen marketingmagie te creëren. We kijken ernaar uit om samen met jou deze opwindende reis te maken!

Rudolph Regter

André Knulst



“Marketing’s job is never done. It’s about perpetual motion. We must continue to innovate every day.”
– Beth Comstock, Vice Chair of GE

Marketing Audit – Wat gaan we doen?

Tijdens de cursus ‘Marketing-audit’ wordt het huidige marketingbeleid beoordeeld alsmede de marketingorganisatie. Deze evaluatie leidt tot een volledige beoordeling van de marketingfunctie: de marketing audit. Hierbij krijg je inzicht in de effectiviteit, adaptiviteit, efficiëntie van de marketinginstrumenten en van de concurrentiekracht in de verschillende product-markt-technologie -combinaties. Het vormt een oordeel over de Marktgerichtheid van je organisatie.

De cursus heeft als doel om overzicht te krijgen van de probleemgebieden en mogelijkheden voor commerciële organisaties om te komen tot verbeteringen waarmee de efficiëntie van een organisatie wordt verhoogd en antwoord geeft op de snel veranderende omgeving.

De cursus Marketing Audit valt onder de opleiding Commerciële economie. Er behoren 30 ECT’s bij deze cursus.

Opbrengst voor de organisatie

Aan het einde van deze module breng je een advies uit over een marketing vraagstuk binnen jouw organisatie of bedrijf. Dit advies bevat:

1. een analyse van de marketingactiviteiten die waarde genereren en eventueel waar nodig is om dit te verbeteren;
2. een ontwerp van onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen inclusief implementatieplan.



INHOUD PROGRAMMA

Het blok Marketing Audit is opgebouwd uit 15 weken. De volgende onderwerpen worden in deze weken behandeld:

- Introductie Marketing
- Marketing omgeving
- Consumentengedrag
- Business-2-Business marketing
- Marketingstrategie
- Productontwikkeling
- Digitale marketing
- Marketingcommunicatie
- Marketing in een digitale wereld
- Marketing implementatie

WORKSHOPS

Essential Marketing Skills

Vaardigheden bepalen of iemand succesvol is in zijn of haar functie. Dit is met name interessant voor het gebied van marketing, simpelweg omdat marketing in het laatste decennium sterk is veranderd. Hoewel succesvolle marketeers een groot aantal verschillende kenmerken kunnen vertonen, hebben we een aantal marketingvaardigheden geïdentificeerd die vandaag de dag echt opvallen. Rondom deze vaardigheden worden de onderstaande workshops georganiseerd:

- Projectmanagement
- Presentatietechnieken
- Storyboard Telling
- Debunking Assessments
- Digitale vaardigheden



GLOBAL SHARE of Social Networking

Social networking trends are ever changing and fast paced. The present trends could be divided into regions, based on cultural aspects. The regions preview various trends. The major expansion is within the greater regions.

2008	2.7%
2009	7.0%
2010	10.3%
2011	5.1%
2012	0.4%
2013	4.7%

global share of social networking.

Growth.

▲ 24.7050	▲ 86.560	0.650
47.0540	▲ 57.030	807.5
▲ 6760.70	▲ 5.7540	0.607
▲ 34.7080	▲ 0.7540	540.5
▲ 16.0680	▲ 0.7040	405.4

WERKVORM

Het doel is 'leren door doen, ervaren, gecombineerd met systematisch reflecteren daarop'. Het gaat hierbij om het leren door individueel- en groepsleren te verbeteren en direct te koppelen aan prestaties op in zijn/haar professionele werkomgeving.

13:00 – 14:00 Leergroep activiteiten

Hier werk je met collega studenten aan het huiswerk dat gedaan is, stel je vragen op voor de docent en geef je elkaar feedback.

14:00 – 17:00 Colleges en Workshops

Hier behandelen we een specifiek onderwerp, waar we dieper op in gaan. Dit kan een onderwerp zijn direct gerelateerd aan de kennis stof, of aan een vaardigheid.

17:00 – 18:00 Diner

18:00 – 21:00 Feedback bijeenkomsten

Behandelen van de vragen, individuele feedback. Introductie van het onderwerp voor de komende week.

LITERATUUR

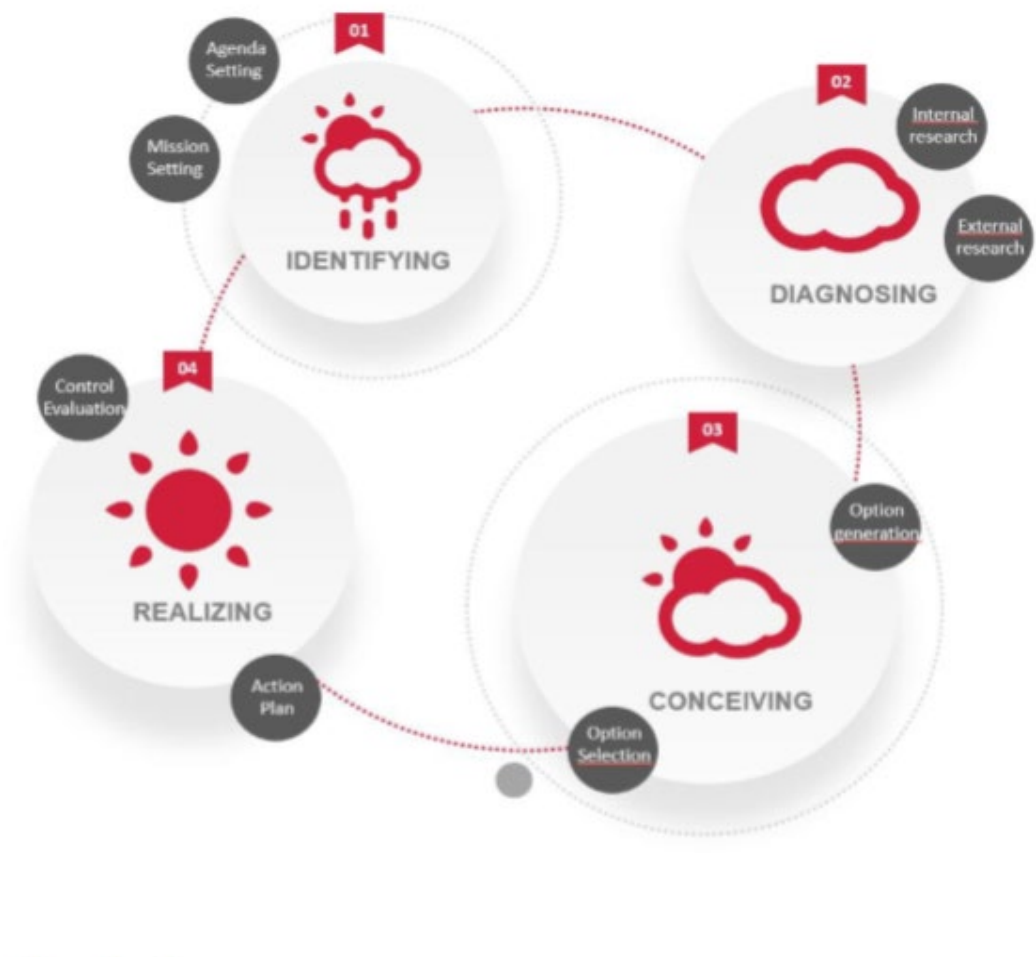
Principes van marketing 8e editie is een boek van Philip Kotler uitgegeven bij Pearson Benelux B.V. ISBN 9789043038065



VOORBEREIDING

Je dient voorafgaande aan iedere bijeenkomst voor te bereiden. Waar deze voorbereiding uit bestaat kan je terugvinden op Brightspace.

HET PROCES



Het proces om te komen tot verbeteringen begint met het identificeren van de “problemen” (Identifying). Vervolgens moet de achterliggende structuur en oorzaken begripen (Diagnosing).

Met Conceiving wordt bedoeld dat de mogelijke oplossingen worden geïnventariseerd en keuzes gemaakt worden.

Bij Realizing worden keuzes uitgevoerd, gecontroleerd en geëvalueerd

TOETSING EN LEERUITKOMSTEN

De leeruitkomsten worden getoetst op een relatief hoog abstractieniveau. Daarom is er voor gekozen om met de beoordeling aan te sluiten bij de complexiteit van het beoordelen van beroepsbekwaamheid in de beroepspraktijk. Wij hanteren drie beoordelingsniveaus: expert (XP), competent (CO) of nog niet competent (NC).

De algemene leeruitkomst voor deze cursus is als volgt beschreven:

Het reviewen van de marketingactiviteiten die waarde genereren voor de klanten van de organisatie en de maatschappij als geheel (o.a. segmentatie, doelgroep keuze, marketingprogramma).

Bij de toetsing worden de volgende (aspecten van) leeropbrengsten en skills uit het landelijk opleidingsprofiel van de bachelor commerciële economie beoordeeld.

1. WAARDE CREEREN

Je geeft invulling aan de commerciële koers door duurzame waarde te creëren voor zowel de klant, de organisatie en de maatschappij. Dit doe je op basis van analyse van data en onderzoek, gericht op het meten van het daadwerkelijk gedrag van de klant. Je weet deze analyse te vertalen naar een aanpak.

Beoordeelbare aspecten:

- Op basis van onderzoek en analyse maak je een doelgroep keuze. Je leert deze klant en zijn customer journey te begrijpen door data te analyseren, onderzoek te doen naar daadwerkelijk gedrag en de achterliggende motivatie en formuleert op basis hiervan doelen, middelen en een tijdpad dat aantoonbaar leidt tot waarde creatie.
- Je hebt hierbij zowel oog voor het perspectief van de klant als het perspectief van de organisatie.



2. BUSINESS DEVELOPMENT

Je ontwerpt in co-creatie met stakeholders onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen voor de optimalisatie van waarde voor alle relevante stakeholders. Je anticipeert op en/of initieert veranderingen en verkrijgt draagvlak van de stakeholders gedurende het ontwikkelproces.

Beoordeelbare aspecten:

- Je kan inzicht in stakeholders en organisaties vertalen naar concepten die business genereren en leiden tot duurzame groei. Je kan daarbij anticiperen op een innovatie of verandering en/of deze initiëren.
- Je hebt inzicht in innovatieve marktontwikkelingen en kan concepten uitwerken in een verdienmodel.
- Je hebt oog voor verschillende belangen en kan draagvlak creëren. Daarvoor moet hij goed kunnen communiceren, zowel verbaal als schriftelijk.

Naast deze specifieke aspecten wordt ook getoetst op onderzoekend vermogen, lerend vermogen, verantwoord handelen en communicatieve vaardigheden. Deze zijn gedetailleerd beschreven in de rubrik. De rubrik kan je vinden op Brightspace. Daarnaast zijn er formatieve toets momenten waarin je je kennisniveau kan beoordelen.

Deze cursus wordt getoetst op niveau NLQF 5. Of je voldaan hebt aan de leeruitkomst wordt getoetst in een assessment. Onderdeel van dit assessment is dat je een portfolio inlevert van de activiteiten die jij voor jouw organisatie hebt uitgevoerd. Ook wordt aan de opdrachtgever feedback gevraagd op de resultaten van jouw werkzaamheden.

Wanneer je het assessment niet in een keer haalt mag je het een keer opnieuw doen. Per cursus heb je recht op één assessment en een herkansing van dit assessment in een collegejaar.



In het kader van het permanente streven van de Career Academy naar verbetering van lesmethoden en -inhoud staan wij open voor constructieve feedback op zowel de methoden, inhoud, literatuur, DLO, docenten, assessment, enzovoort. Je wordt uitdrukkelijk uitgenodigd dit tijdens of na de bijeenkomsten, of via de onderwijsevaluaties kenbaar te maken.

ORGANISATIE

Modulehouder: André Knulst MBA

BELANGRIJKE INFO ONDERSTEUNING

Ondersteuners van de Career Academy:

Kamer: KZ.D1.100

careeracademy@hr.nl

010-7948011

DISCLAIMER

Er kunnen aan dit document géén wettelijke rechten ontleend worden, daarvoor verwijzen wij graag naar de Onderwijs- en Examenregeling (OER) van de hogeschool.