

Marketing Skills
Blok 1
2026 2027

Waarom dit semester?

Dit blok is de start en tevens het fundament van je CE gerichte opleiding en hier worden de grondbeginselen van marketing en commercieel denken bij gebracht en aansluitend de verbinding gemaakt met duurzaam ondernemen. In de huidige tijdgeest zijn marketing en duurzaamheid in alle aspecten onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Opbouw semester

Merken zoals Heineken, Rituals, Starbucks, Redbull en vele vrij te kiezen andere merken zijn het vertrekpunt en middel voor de opdrachten en toetsen. In dit semester ga jij in groepsverband deze merken helemaal binnenste buiten keren om zo kennis op te doen. Dit ga je wekelijks samen met je werkgroep presenteren en rapporteren om het fundament te leggen voor de vaardigheden als commercieel professional.

Het semester is opgezet in een blok van 10 weken. De fundamenteën van marketing komen aanbod. Analyse, strategie, koopgedrag, producten, prijzen, distributie en promotie vraagstukken.

Het semester bestaat uit hoorcolleges, werkcolleges, gastcolleges en zijn altijd toegespitst op de meest actuele theorieën en vormen van duurzaamheid en marketing. De werkvormen dagen je uit en zijn inspirerend door de afwisseling en de relatie met bestaande merken en je eigen organisatie. De toetsingen vinden plaats d.m.v opdrachten en een assessment

Programma

- Wekelijkse hoorcolleges waarin de 7 fundamenteën van marketing worden uitgelegd met inspirerende praktijkvoorbeelden;
- Wekelijkse presentaties van je eigen werkgroep over hoe jullie gekozen merk deze fundamenteën vertaalt, toepast en laat zien;
- Wekelijk de transfer van de theorie naar je eigen organisatie beschrijven. Een soort ontdekkingsreis over hoe jouw organisatie marketing toepast;
- Op het eind een groepsassessment dat pas kan plaatsvinden wanneer MK1 en MK2 zijn afgerond. Wel worden de individuele studiepunten gewoon toegekend.

Leeruitkomsten

Na het voltooien van het blok ben je in staat:

- de beginselen van analyse en strategie te herkennen en toe te passen;
- vanuit koersbepaling een duurzaam en onderscheidend aanbod te creëren;
- bovenstaande te vertalen in een effectief plan dat gericht is op de aangegeven doelgroep(en);
- bovenstaand plan op effectieve en efficiënte wijze daadwerkelijk te realiseren;
- een goede transfer van de inhoud beschrijven op je eigen organisatie;

- jezelf te ontwikkelen en te sturen door bovenstaand met onderscheidend vermogen tot uitvoer te brengen in de praktijk waarbij kennis, vaardigheden in marketing en professioneel gedrag in jouw persoon tot uitdrukking komt.

Te ontwikkelen skills binnen de vier pijlers van de CE-deeltijd:

De te ontwikkelen **skills** op **niveau 1** in het semester dragen bij aan de persoonlijke professionalisering bij zowel het afstuderen als in de beroepspraktijk

Koers bepalen:

- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken
- Creativiteit

Waarde creëren:

- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen

Business development:

- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef

Realiseren:

- Leiderschap
- Commercieel bewustzijn

Toetsen en toetsdata	Collegeweek	Studiepunten
• MK1 Wekelijkse presentaties	wekelijks	5 EC
• MK2 Transferdossier eigen organisatie	oplevering lesweek 8	5 EC
• MK3 Marketing assessment	lesweek	5 EC
MK3 kan je pas deelnemen wanneer MK1 en MK2 zijn afgerond.		15 EC totaal

Welke werkvormen zijn er en wat wordt er van jou en ons verwacht?

Er worden groepsopdrachten uitgewerkt, individuele verslagen gemaakt en groeps- en individuele presentaties gehouden. Van jou als student of cursist wordt een actieve bijdrage verwacht: inbreng vanuit je eigen werkomgeving en vanuit de bestudering van het gekozen merk. Van de docent mag je een coachende, inspirerende en motiverende, op de praktijk en actualiteit gerichte werkwijze verwachten.

Plek in het curriculum

Jaar 1		Jaar 2	
Blok 1	Marketing Skills	Blok 1	Keuze: • Strategische Mkt & Data Analyse • Neuromarketing
Blok 2	Marketing Insights	Blok 2	Marketing Communication
Blok 3	Sustainable Innovations	Blok 3	Sales Management
Blok 4	Digital Marketing	Blok 4	Proeve van Bekwaamheid (niv 5)
Jaar 3		Jaar 4	
Blok 1	Keuze: • Strategische Mkt & Data Analyse • Neuromarketing	Blok 1	Minor
Blok 2	Strategische Mkt Ontwerp & Advies	Blok 2	Minor
Blok 3	Online Marketing Strategy	Blok 3	Proeve van Bekwaamheid (niv 6)
Blok 4	Sales Design	Blok 4	Proeve van Bekwaamheid (niv 6)

Studiepunten: 15 EC

Verplichte literatuur

- Principes van Marketing, Philip Kotler. 9e druk. Pearson Benelux bv. 2026, ISBN: 978-90-430-4275-8

Website

<https://dlo.mijnhva.nl/d2l/home>

Kosten

Wettelijk collegegeld hbo/wo

Docenten marketing Skills

Kim Bastiaanssen: k.bastiaanssen@hva.nl (semesterverantwoordelijke) vrijdag groep

Saskia Stein: saskia.stein@hva.nl vrijdag groep

Maatwerk

Mogelijk na overleg

Locatie, dagdelen

De bijeenkomsten zijn op de dinsdag- en donderdagavonden, of vrijdag overdag en vinden plaats op: Corrie Tenderloohuis, Businesscampus, Fraijlemaborg 133, 1102 CV Amsterdam