

De stageopdrachten binnen de domeinspecifieke leerresultaten Marketing (beroepsspecifieke competenties)

Gelieve aan te vinken welke taken studenten tijdens de stage kunnen uitvoeren in uw bedrijf. De aangevinkte opdrachten zullen later door u worden beoordeeld.

De domeinspecifieke leerresultaten geven invulling aan een gemeenschappelijke competentieset waarvan verwacht wordt dat alle studenten ze verwerven binnen de opleiding General Marketing

Naam Student	
---------------------	--

Stagebedrijf	
Adres	
Postcode en gemeente	
Naam stagementor	
Telefoon stagementor	
Mail stagementor	

Mondelinge en schriftelijke communicatie

De Bachelor BM communiceert schriftelijk en mondeling op een professionele wijze in de instructietaal van de opleiding en in minstens twee gangbare bedrijfstalen.

	Mondelinge communicatie: face tot face, telefoon en digitale communicatiekanalen. Informatie vragen aan klanten, leveranciers collega's, een probleem oplossen, afspraken regelen, dialoog onderhouden met diverse stakeholders van het bedrijf
	(Actief) deelnemen aan een meeting of een discussie en een eigen gedachtegang op professionele wijze helder verwoorden.
	Schriftelijke communicatie: Helpen schrijven van rapporten (grafische rapportering) en presentaties voorbereiden.
	Mondelinge en schriftelijke communicatie in andere talen: Frans, Engels
	Andere:

Marktonderzoek

Marketing Research : de Bachelor in de Marketing schrijft een onderzoeksplan uit en voert een marktonderzoek uit met het oog op het toetsen van de mogelijkheden en de competitie op de markt. Hij interpreteert de resultaten en formuleert aanbevelingen.

	De markt analyseren en interpreteren(afnemersanalyse, concurrentieanalyse, SWOT,...).
	Marktonderzoek uitvoeren, analyseren en resultaten interpreteren
	Andere:

Marketingplan

Marketing Analysis : de Bachelor in de Marketing voert een strategische analyse uit: hij stelt de sterktes en zwaktes van de onderneming vast op basis van een analyse van de interne bedrijfsprocessen en detecteert de kansen en de bedreigingen in de meso- en macro-omgeving. Aan de hand van deze SWOT en confrontatiematrix formuleert hij aandachtspunten. Op basis hiervan formuleert hij marketingdoelstellingen en ontwikkelt hij een marketingplan.

Marketing Management : de Bachelor in de marketing werkt actief mee aan de ontwikkeling van een marketingbeleid. Hij definieert helder de doelgroepen en de positionering. Hij formuleert concrete marketingdoelstellingen en ontwerpt een plan voor de operationele marketingmix.

Marketing Communication : de Bachelor in de Marketing vertaalt het marketingplan naar een on- en offline marketingcommunicatieplan.

	Mee bepalen van segmenten, doelgroepen en positionering
	Meewerken aan het product- en/of dienstenbeleid
	Helpen bij het uitvoeren van het prijsbeleid
	Helpen bij het distributiebeleid
	Helpen met social media tools
	Opzetten en uitvoeren van e-mail campagne
	Website ondersteunende taken uitvoeren (teksten nakijken, aanpassen, SEO, SEA,...)
	Opstellen van folders, brochures,...
	Meehelpen/maken van presentaties (powerpoints,...)
	Organiseren van evenementen
	Communiceren met medewerkers buitendienst
	Communiceren en afspraken maken met leveranciers (bijvoorbeeld marktonderzoekbureau, reclamebureau, PR-bureau, enz.)

	Helpen bij budgetbeheer.
	Analyses maken in excel, ook met pivottables werken
	Andere:

Commercieel plan

Commerce : de Bachelor in Marketing stelt een sales plan op met het oog op de te behalen commerciële doelstellingen. Hij ontwikkelt en onderhoudt zakelijke relaties ten behoeve van verkoop en dienstverlening. Hij kent de nodige verkoopstechnieken en (ICT-) systemen voor prospectie, verkoop en klantenbeheer.

	Administratief werk uitvoeren dat verband houdt met commerciële activiteiten of met de interne werkorganisatie
	Een behoefteanalyse van een klant uitwerken
	Het leggen van contacten met potentiële klanten, zowel in binnen- en buitenland. Dit houdt in: het opzoeken van adressen, voorbereiding van het gesprek, klaarmaken van sales materiaal en <u>telefonisch of schriftelijk een bezoek aankondigen</u>
	Een verkoopsgesprek voeren
	Het onderhandelen met externe relaties
	Het geven van informatie over producten (diensten), het bedrijf en zijn interne organisatie, de service en de manier van leveren
	Het argumenteren en weerleggen van tegenwerpingen
	Rapporteren (per bezoek)
	Updaten van customer databases
	Raadplegen en bevragen van customer databases
	Meehelpen bij het opstellen (intern en extern) van een accountplan.
	Plannen van de verkoopadministratie.
	Andere:

Eventuele opmerkingen stagementor

Handtekening stagementor