

Inhoud en studiepunten van Marketing

Eerste jaar

Marketing

15 studiepunten

✓ **Principes van marketing** (5 studiepunten)

Ken jij de vier P's van Kotler? De basis van de marketing en van het marktonderzoek krijg je hier onder de knie. En je werpt een blik op de markt en de concurrentieomgeving waarin bedrijven vandaag werken.

Data en strategie

4 studiepunten

✓ **Consumentengedrag** (4 studiepunten)

Wie is dé consument? Hoe gedraagt hij zich? En hoe neemt hij zijn beslissingen? Met inzichten uit de psychologie en de sociologie achterhaal je het antwoord op deze vragen.

Communicatie en presentatie

14 studiepunten

✓ **Le français des affaires** (5 studiepunten)

Maak kennis met het Frans uit de bedrijfswereld. Met luister-, schrijf- en spreekoefeningen krijg je veelgebruikte zinnen onder de knie. Kom op, aan de slag! Je leert zakelijke e-mails te schrijven. Je leert correct en vlot te communiceren in het Frans. Een bestelling plaatsen, klanten ontvangen op je bedrijf of solliciteren? Alle gesprekssimulaties grijpen we uit het bedrijfsleven.

✓ **Business English** (5 studiepunten)

Spreeken, luisteren en schrijven – je duikt in het Engels. Een correcte grammatica en de zakelijke termen uit het bedrijfsleven krijgen in het eerste jaar je aandacht.

✓ **Copywriting** (4 studiepunten)

Schuilt er een copywriter in jou? Je ontdekt het wanneer je vlot en wervend leert schrijven. Radiospot, website, persbericht of direct mail? Schrijven maar!

✓ **Management en communicatie: teammanagement** (4 studiepunten)

De naam van dit vak spreekt boekdelen: je werkt in team en leidt een project in goede banen. Daarbij vertrek je vanuit een onderzoeksvraag die je zelf opstelt. Het antwoord vind je door de theorie aan de praktijk te toetsen. Daarom interview je een manager en ploeg je door de vakliteratuur. Zo kom je tot een stevig onderbouwd eindresultaat dat je aan je medestudenten presenteert.

Zelfontwikkeling

11 studiepunten

✓ **Management en communicatie: zelfmanagement** (5 studiepunten)

Elementaire taalvaardigheden

Schrijf jij foutloos? Dit vak zet de elementaire spellingregels op een rij. Kwestie van zeker te zijn dat je schrijft als een pro.

Zelfmanagement en communicatie

Soft skills zijn onmisbaar voor iedere professional. Daarom leer je jezelf beter kennen met je zelfmanagementportfolio. Je brengt je sterke eigenschappen in kaart en zet die naast je werkpunten. Daarna werk je een actieplan uit en ga je met je sterktes én zwaktes aan de slag. Samen met je lector-coach breng je zo jouw communicatie- en managementvaardigheden tot een stevig professioneel niveau.

✓ **Markethon** (3 studiepunten)

Proef van marketing in al zijn facetten. Van marktonderzoek tot businessmodel, van creatief idee tot presentatie. Elke week krijg je een inspiratiesessie en uitdagende groepsopdracht. Het vak mondt uit in een intensieve pitch op locatie. Werk jij ook het nachtje door op jouw marketingidee?

✓ **Concept and creativity** (3 studiepunten)

Hoe belangrijk is creativiteit voor de marketeer van morgen? Je ontdekt het aan de hand van concrete cases. Je krijgt creatieve technieken aangeleerd. En dan pak je er reële marketingbriefings mee aan.

Management essentials

19 studiepunten

✓ **Bedrijfsbeheer** (6 studiepunten)

Geen onderneming zonder boekhouden. Daarom maak je kennis met cost accounting, leer je jaarrekeningen te analyseren en stel je balansen en resultatenrekeningen op.

✓ **Bedrijfseconomie** (5 studiepunten)

Je bestudeert belangrijke economische principes zoals prijsvorming, monetair beleid, wisselkoersen en conjunctuur. Je maakt kennis met de organisatie van onze arbeidsmarkt en je werpt ook een blik op de beurs.

✓ **Inleiding tot het recht** (5 studiepunten)

Hoe werkt de Belgische en Europese staatsstructuur? Hoe verloopt een rechtsprocedure? En hoe werkt het recht nu concreet in ons dagelijkse leven? Eigendomsrechten, contracten, aansprakelijkheid ... De inleiding tot het recht leert het je allemaal.

✓ **Religie, zingeving en levensbeschouwing** (3 studiepunten)

Wat kenmerkt onze maatschappij? En welke visie schuilt er achter ons economisch model? Je werkt individueel en in een groep en verwerkt teksten en beeldmateriaal. Zo vorm je een eigen visie op de waarden en normen van ons economisch bezig zijn.

Tweede jaar

Marketing

15 studiepunten

✓ **Advanced marketing** (10 studiepunten)

De ruggengraat van je opleiding maakt je tot een echte marketeer. Advanced marketing bestaat uit drie delen:

- **Strategic marketing** geeft je een theoretische kapstok voor een goed marketingplan. Interne en externe analyses, kansen zoeken en benutten, SWOT-analyses en strategische probleemanalyse? Voor jou hebben ze geen geheimen meer.

- **Operational marketing** behandelt recente trends in productontwikkeling, distributiebeleid, prijsbeleid en communicatie. Je maakt kennis met klassieke tv-campagnes en nieuwe online technieken.
- Met het **Marketing project** breng jij alles zélf in de praktijk. Je zoekt een bedrijf en ontwikkelt een strategisch vijfjarenplan. Daarna werk je het operationele plan uit. Afsluiten doe je met een tv-campagne of een online stappenplan.

Heb je Advanced marketing achter de rug? Dan denk en praat je als een echte marketeer. Sterker nog: je bent er een

✓ **Online marketing** (5 studiepunten)

Een spannend Marketing-domein met 6 essentiële bouwstenen:

- *Digital Culture*: welk effect heeft de digitale cultuur op marketing en communicatie?
- *Webdesign*: Hoe maak je een website met Wordpress?
- *Content*: hoe produceer je knappe beelden en visuals? Hoe ziet een content kalender eruit?
- *Traffic*: Hoe krijg je een constante stroom aan geïnteresseerde websitebezoekers (SEO, adverteren bij o.a. Google en Facebook)
- *Analytics*: Hoe gebruik je Google Analytics?
- *Social*: hoe hou je de conversatie op sociale media aan de gang?

Marketing keuzevakken

Kies 9 studiepunten

✓ **B2B-marketing** (3 studiepunten)

B2B- of Business-to-businessmarketing richt haar pijlen op bedrijven, of op non-profitorganisaties en overheden. Niet op consumenten. Hoe ga je met

deze zakelijke partners om? En hoe stem je de marketingmix erop af? B2B-marketing leert het je.

✓ **Global marketing** (3 studiepunten)

De wereld is een dorp. En dus ga je als marketeer ook global. Maar hoe boor je de internationale markt aan? Wat moet je onderzoeken, welke stappen onderneem je en hoe tackel je cultuurverschillen? Kortom: welke strategie kies je voor global marketing?

✓ **Fashionmarketing** (3 studiepunten)

Duik eens in de wereld van de mode en leer de ins en outs van deze industrie. Welke strategieën hanteert Zara of Dries van Noten? En hoe krijg je de kleding van de ontwerptafel bij de shoppende consument? Fashionmarketing? Dat is een combinatie van productontwikkeling, branding en retailcommunicatie.

✓ **Retailmarketing** (3 studiepunten)

Waarom verschilt de marketing van winkels of de distributiesector zo van de andere marketingdomeinen? Met Retailmarketing verken je die verschillen en voeg je vier P's toe aan de traditionele rij.

✓ **Sportmarketing** (3 studiepunten)

Hoe zet je sport als product in de markt? En hoe gebruiken ook niet-sportmerken het in hun marketingcommunicatie? Je vertrekt vanuit de basisbegrippen en bestudeert de communicatie en promotie van de sport – én ook door de sport. Natuurlijk leer je ook de effecten ervan.

✓ **Citymarketing** (3 studiepunten)

Ook steden gebruiken marketingtechnieken. Vertrek met de vier B's van citymarketing naar slimme steden. En leer alles over tolerantie-indexen, blauwe bananen en creatieve industrieën. De dagelijkse praktijk van de citymarketeer is je leidraad wanneer je marketing- en brandcases oplost.

✓ **Kids en youth marketing** (3 studiepunten)

Je leert hoe kinderen en jongeren de media consumeren en wat dat betekent voor marketingcommunicatie. Hoe communiceer je succesvol met jonge doelgroepen? En hoe respecteer je het ethische aspect van jongerenmarketing? Hier leer je alles over de vijf gouden regels van jongerencommunicatie.

✓ **Non-profit campaigning** (3 studiepunten)

Reclamebureaus werken graag voor goede doelen als Cliniclowns of Child Focus. Jij ook? Tijdens dit vak krijg je een échte briefing van een non-profitorganisatie. Je bedenkt in groep een strategisch onderbouwde campagne. En onderweg tillen gastsprekers uit de reclame je werk naar een hoger niveau. Hopelijk wordt jullie campagne gekozen en zie je ze nadien terug op radio, tv of internet ...

Sales

4 studiepunten

✓ **Commerciële vaardigheden** (4 studiepunten)

Verkopen in een business-to-businessomgeving? Dat krijg je hier onder de knie. Hoe zoek je nieuwe klanten? Of hoe maak je een afspraak? En vooral: hoe bouw je het verkoopgesprek zo op dat je resultaten boekt? Met rollenspelen zet je theorie om in praktijk.

- **Commerciële vaardigheden**

- **Observatiestage**

Data en strategie

8 studiepunten

- ✓ **Inleiding kwantitatief onderzoek** (3 studiepunten)

Je leert statistiek ... maar op een net iets andere manier. Geen formules of bewijzen, maar wel bruikbare technieken. Je krijgt inzicht in centrum- en spreidingsmaten, het voorspellen van reeksen, en begrippen zoals correlatie. Met gebruiksvriendelijke software krijg je de technieken onder de knie – onmisbaar voor de marketingprofessional!

- ✓ **Marketing metrics** (5 studiepunten)

Metten is weten. En daarom leer je ruwe gegevens te verwerken tot bruikbare informatie. Zo krijg je een stevige basis waarmee je marketingbeslissingen voorbereidt, verfijnt en controleert. Je leert welke cijfers je als marketeer in het oog moet houden en ontdekt de nuances die achter de getallen schuilgaan. En zo breng je de voor- en nadelen van strategische opties in geen tijd in kaart.

Communicatie en presentatie

15 studiepunten

- ✓ **Le français des affaires** (5 studiepunten)

Vergroot je kennis van het marketingjargon en oefen de Franse zakelijke taal. Hoe je dat doet? Met zakelijke teksten, telefoongesprekken, presentaties en debatten. Je leert efficiënt informatie te verwerven en gestructureerd te communiceren. Spreekoefeningen zijn een belangrijk deel van je permanente evaluatie.

- ✓ **Business English** (5 studiepunten)

Je leest, presenteert en discussieert in het Engels over actuele thema's. Verdiep je zakelijke en emotionele woordenschat en leer je standpunten

te verdedigen.

✓ **Pitch & presentatie** (5 studiepunten)

"Spreken is zilver, zwijgen is goud." Ken je dat gezegde? In marketing geldt vaak het omgekeerde. Boeiend spreken voor publiek is van onschatbare waarde. Hoe overtuig je klanten van je concept? Hoe geef je meer plakfactor aan je boodschap? Hoe breng je een pakkende speech met ondersteunende lichaamstaal? Volg dit persoonlijke coachingstraject en buig je spreekangst om in spreekplezier.

Zelfontwikkeling

3 studiepunten

✓ **Personal profiling** (3 studiepunten)

Wat zijn jouw unieke talenten, je passies en je waarden? Waarin wil je betekenisvol zijn? Een goede match tussen jouw waarden en het DNA van een onderneming zal resulteren in een maximale ontwikkeling van jouw talenten.

Management essentials

3 studiepunten

✓ **Juridische aspecten van marketing** (3 studiepunten)

Je bestudeert relevante topics uit het handelsrecht met voorbeelden en wetteksten. De nadruk ligt op de Wet Marktpraktijken en Consumentenbescherming. Maar ook de Privacywet, het Mediadecreet en merkenbescherming komen aan bod.

Derde jaar

Marketing keuzetraject

9 studiepunten, 1 traject te kiezen

✓ **Online marketing project** (9 studiepunten)

Online communicatie is onmisbaar voor een bedrijf. Maar welke online tools kies je en hoe combineer je ze met je offlineaanpak? Hoe schakel je de sociale media in? En wat doe je dan met negatieve

berichten? Wat is het geheim van een succesvolle e-mailcampagne? En hoe ga je aan de slag met Google Adwords en Google Analytics? Je docenten en enkele spraakmakende gastsprekers loodsen je de digitale communicatiewereld in. Geen droge theorie, maar uitdagende praktijk in opdracht van echte bedrijven. Vind ik leuk!

✓ **Startup marketing** (9 studiepunten)

Onze media berichten vaak over Startups die het maken, waarbij transformatie disruptie of growth hacking mee aan de basis liggen van het succes. Technologie zorgt voor snelle nieuwe mogelijkheden, kleine nieuwe bedrijven kunnen hier wendbaar op inspelen (entrepreneurship). Daarnaast heb je bestaande bedrijven die ook gebruik willen maken van de nieuwe marktmogelijkheden maar hier mee worstelen omdat strategie, cultuur noch organisatie erop afgestemd zijn. Deze hebben nood aan intrapreneurship.

Startup Marketing is dé manier om in de nieuwe omgeving van vandaag en morgen om te gaan met de mogelijkheden die de markt biedt. Voor bestaande én voor nieuwe bedrijven.

✓ **Retail & shop management** (9 studiepunten)

In een winkel komt alles samen. Daar gebeurt het: marketing en communicatie, contact met de klant, verkoopproces, customercare ... Als shopmanager leer je zo enorm snel en veel, om later toe te passen in een marketingjob. Of in de retail - als je de smaak beet hebt.

Elke les start in een winkel of met een boeiende gastspreker uit de retailwereld. In team werk je aan een project voor een retail-opdrachtgever. En je docenten? Die coachen je elke week.

Sales

5 studiepunten

✓ **Sales management** (5 studiepunten)

(niet beschikbaar)

Data en strategie

22 studiepunten

✓ **Marktonderzoek** (4 studiepunten)

Eerst krijg je de theorie van het kwantitatieve, beschrijvende onderzoek onder de knie. Daarna leer je hoe je zo'n onderzoek plant en uitvoert. En natuurlijk ook hoe je juiste conclusies trekt. Dan ga je zelf aan de slag en voer je een onderzoek uit voor een bedrijf. Van a tot z, van de briefing tot de presentatie van de resultaten.

Welke bedrijven schakelden KdG-studenten in? Microsoft, Telenet, MoMu, Boekenbeurs, DHL, Waasland Shopping Center en Katoennatie. En wie weet voor welk bedrijf jij straks onderzoek doet?

✓ **Project marktonderzoek** (6 studiepunten)

Eerst krijg je de theorie van het kwantitatieve, beschrijvende onderzoek onder de knie. Daarna leer je hoe je zo'n onderzoek plant en uitvoert. En natuurlijk ook hoe je juiste conclusies trekt. Dan ga je zelf aan de slag en voer je een onderzoek uit voor een bedrijf. Van a tot z, van de briefing tot de presentatie van de resultaten.

Welke bedrijven schakelden KdG-studenten in? Microsoft, Telenet, MoMu, Boekenbeurs, DHL, Waasland Shopping Center en Katoennatie. En wie weet voor welk bedrijf jij straks onderzoek doet?

✓ **Sales metrics** (4 studiepunten)

Is goed verkopen en winst maken een kwestie van geluk? Nee, je bereikt het met planmatig en strategisch doordacht werken. En daar zorg jij als salesmanager voor. Je rekruteert, selecteert en motiveert een team vertegenwoordigers. Hoe je dat het beste doet? Dat ontdek je met deze denk-

en-doecursus.

Je meet de verkooefficiëntie met verschillende modellen. Je stelt prognoses op en je coacht je verkopers. Strategisch accountmanagement staat hier centraal: je balanceert voortdurend tussen de wensen van je klanten en die van je organisatie. Hoe hou je klanten tevreden? Hoe haal je meer winst uit een account? En hoe bewaar je het moeilijke evenwicht tussen zakendoen en peoplemanagement? Blader maar eens door Vacature of Job@. Wie dit vak beheerst, is snel van de baan.

Communicatie en presentatie

10 studiepunten

✓ **Le français des affaires** (5 studiepunten)

Marketingjargon en Franse commerciële taal zijn je tweede natuur in het derde jaar. En je verbetert je vaardigheden voor onderhandelingen, vergaderingen en sollicitatiegesprekken. Ook nu zijn de spreekoefeningen een belangrijk deel van de permanente evaluatie.

✓ **Business English** (5 studiepunten)

Verscherp je onderhandelings- en vergadertechnieken in het Engels. Je leert rapporten schrijven en professionaliseert je commerciële communicatie. Je voelt je al snel helemaal thuis in het marketingjargon.

Zelfontwikkeling

22 studiepunten

✓ **Stage** (19 studiepunten)

Zit je opleiding er bijna op? Dan is het tijd voor de stage. Drie maanden draai je mee in de marketingbusiness en werk je mee aan diverse projecten. Heb je zin in een internationale ervaring? Kies dan voor een stage in het buitenland.

✓ **Marketing experience days** (3 studiepunten)

Dompel je onder in de praktijk. Want marketing- en salesprofessionals uit binnen- en buitenland delen hun ervaring en kennis tijdens gastcolleges. Je bezoekt bedrijven en verneemt best practices uit de eerste hand. Je lessen? Die schorsen we tijdens de week van de Marketing Experience Days.

Management essentials

3 studiepunten, 1 traject te kiezen

✓ **Interculturele communicatie** (3 studiepunten)

De wereld een dorp? Toch stellen we vast dat Chinezen, Brazilianen en zelfs Nederlanders heel anders communiceren dan wij. We werken op een internationale markt en leven in een multiculturele samenleving. Dan is het handig te weten hoe je het best omgaat met een andere culturele achtergrond. Hoe onderhandel je met een Arabier? Hoe presenteer je het best aan een Spaans publiek? En stel dat je op Erasmus vertrekt. Hoe vermijd je een cultuurshock? Je leert het allemaal bij Interculturele communicatie.

✓ **Duurzame marketing** (3 studiepunten)

De sociale en ecologische impact van een bedrijf bepaalt mee het imago ervan. Je vertrekt vanuit de uitdagingen en onderzoekt de oplossingen die in het bedrijfsleven naar voor komen: cradle-to-cradle, LCA, duurzaamheid, green marketing ... Sustainability is het buzzword dat we kritisch benaderen.

✓ **Grafische vormgeving** (3 studiepunten)

Vandaag is iedereen vormgever en fotograaf. Je maakt foto's en gooit daar filters over, je kiest zorgvuldig wat best bij je imago past. Zelfs bedrijven proberen hun reclame en beelden dezelfde filters te geven, alsof ze door een toevallige, enthousiaste voorbijganger werden

gemaakt. Een eigen blik is hier de sleutel. Als marketeer zelf een uitgesproken mening en inzicht in beeldtaal hebben is een grote plus.

Dit keuzevak biedt een introductie in programma's zoals indesign, illustrator en photoshop en helpt je om je visueel beter uit te drukken en inzicht te krijgen in het grafische proces. Via technische oefeningen leer je met de programma's omgaan om vervolgens met die skills aan de slag te gaan in verschillende opdrachten. Via moodboards verzamel je inspiratie om die om te zetten naar een eigen ontwerp.

Dit is het curriculum voor het academiejaar 2018-2019.

Zoek je het curriculum van het lopend jaar? [Download het curriculum van het academiejaar 2017-2018.](#)

Studiepunten drukken de studieomvang van elk vak uit: één studiepunt stemt overeen met 25 à 30 uren studie. Gemiddeld heb je 22 contacturen per week. (Een contactuur is een uur dat je op de campus met het opleidingsonderdeel bezig bent.)

Deze lessentabellen zijn ter informatie voor studiekeizers. Om ze overzichtelijk en leesbaar te houden, hebben we sommige vakken gebundeld en benamingen gewijzigd. Ze kunnen afwijken van de actuele lessentabellen en vormen geen rechtsgrond.

© 2019 - Karel de Grote Hogeschool

- [Gebruiksvoorwaarden en privacy.](#)