

Keuzedeel mbo

Toegepaste marketing

gekoppeld aan één of
meerdere kwalificaties mbo

Code

K0778

Penvoerder: Sectorkamer voedsel, groen en gastvrijheid
Gevalideerd door: Sectorkamer voedsel, groen en gastvrijheid
Op: 09-03-2017

1. Algemene informatie

D1: Toegepaste marketing

Studielast

240

Beroepsvereisten

Nee

Certificaten

Nee

Gekoppeld aan kwalificatie(s)

Zie bijlage op www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers

Toelichting

Dit keuzedeel kan gebruikt worden binnen verschillende contexten en branches waarbij het vermarkten van producten/diensten/bedrijf een rol speelt, bijvoorbeeld binnen de agrarische context waarbij het kan gaan om het vermarkten van verse producten.

Relevantie van het keuzedeel

Marketing van producten/diensten/bedrijf wordt in steeds meer sectoren van belang, zo vindt bijvoorbeeld in de agrarische sector transitie plaats van afzet via veiling naar afzet on demand. De vraag van de klant bepaalt steeds vaker wat er wordt geproduceerd, dit vraagt om nadenken over de samenstelling en imago van producten/diensten/bedrijven. Met dit keuzedeel ontwikkelt de beginnend beroepsbeoefenaar kennis en vaardigheden rondom marketing waar in de praktijk, met name in sectoren waar nog weinig aan marketing wordt gedaan, behoefte aan is.

Beschrijving van het keuzedeel

In dit keuzedeel doet de beginnend beroepsbeoefenaar kennis en vaardigheden op over het vermarkten van producten/diensten/bedrijf. Hij zet een marketingplan op en voert dit plan (mede) uit. In dit keuzedeel leert de beginnend beroepsbeoefenaar over fysieke presentatie en online ondersteunende activiteiten voor het vermarkten van producten. Zowel de algemene marketingstrategieën komen in dit keuzedeel aan bod als het toepassen van nieuwe concepten zoals category management.

Branchevereisten

Nee

Aard van keuzedeel

Verbredend

2. Uitwerking

D1-K1: Vermarkten van een product/dienst/bedrijf

Complexiteit

De werkzaamheden bij het vermarkten van producten/diensten/bedrijf zijn deels gestandaardiseerd en gestructureerd, maar bevatten ook nieuwe, creatieve en flexibele elementen. Hiervoor heeft de beginnend beroepsbeoefenaar (brede) kennis en vaardigheden nodig. Complicerende factor bij het vermarkten van een product/dienst/bedrijf is dat de beginnend beroepsbeoefenaar de doelgroep van het te vermarkten product/bedrijf/de dienst niet uit het oog mag verliezen. De beginnend beroepsbeoefenaar moet van de klant naar het product/bedrijf/de dienst kunnen denken, vraaggestuurd.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar voert de taken van het vermarkten van een product/bedrijf/dienst zelfstandig uit binnen de kaders van zijn opdracht. Hij is verantwoordelijk voor de resultaten van zijn eigen taken. Bij problemen of vragen kan de beginnend beroepsbeoefenaar terugvallen op zijn leidinggevende of de opdrachtgever.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- bezit kennis van de principes van branding en storytelling
 - bezit kennis van category management
 - bezit brede kennis van de nieuwste trends op het gebied van sociale media binnen de marketing
 - bezit kennis van E-commerce
 - bezit kennis van het gebruik van omnichannel binnen de marketing
 - bezit brede kennis over de onderdelen van een operationeel marketingplan
 - bezit brede kennis van verschillende marketingbenaderingen (zoals business-to-business en business-to-consumer)
 - bezit brede kennis van het marketing (plannings)proces
 - bezit kennis van modellen voor marketingdoelstellingen
 - bezit kennis van concurrentieniveaus en -strategieën
 - bezit brede kennis van presentatievormen en -technieken voor producten/bedrijven/diensten
-
- kan een marketingconcept en marketingmix opstellen voor een product/bedrijf/dienst
 - kan afzetkanalen en doelgroepen bepalen voor een product/bedrijf/dienst
 - kan branding strategieën toepassen op een product/bedrijf/dienst
 - kan adviseren over het belang en de toepassing van category management voor een product/bedrijf/dienst
 - kan nieuwe media gebruiken voor het vermarkten van een product/bedrijf/dienst
 - kan een SWOT-analyse maken

D1-K1-W1: Stelt een marketingplan op

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar werkt in het marketingplan de doelstellingen van het te vermarkten product/bedrijf/de dienst uit en kiest ter realisatie materialen, middelen en het afzetkanaal. Hij analyseert de doelgroep van het te vermarkten product/bedrijf/de dienst en houdt daar rekening mee bij het opstellen van het plan. De beginnend beroepsbeoefenaar onderzoekt en beschrijft de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen en analyseert en beschrijft de concurrentie. Hij denkt na over de manier van presenteren van het product/bedrijf/de dienst en de mogelijke invloed daarvan op de omzet, winst en/of naamsbekendheid en beschrijft dit in het plan. De beginnend beroepsbeoefenaar verzamelt de gegevens die nodig zijn voor het opstellen van een budget en doet een budgetvoorstel. Hij licht het gemaakte marketingplan toe aan leidinggevende/opdrachtgever en vraagt goedkeuring.

Resultaat

Een uitgewerkt en goedgekeurd marketingplan.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- maakt bewust keuzes over de wijze waarop het product/bedrijf/de dienst vermarkt en gepresenteerd wordt;
- sluit zorgvuldig aan op de behoeften en wensen van de doelgroep;

D1-K1-W1: Stelt een marketingplan op

- gebruikt verschillende bronnen voor het verzamelen van informatie over het te vermarkten product/bedrijf/de dienst;
- genereert nauwkeurig informatie uit gegevens;
- licht begrijpelijk en kernachtig het marketingplan toe.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Presenteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Analyseren, Onderzoeken

D1-K1-W2: Voert (mede) het marketingplan uit

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar presenteert het plan aan de betrokkenen. Hij legt uit wat er voor de uitvoering van het marketingplan moet gebeuren en zorgt dat de verschillende marketingactiviteiten door hemzelf en/of collega's worden uitgevoerd. Hij bewaakt tijdens de uitvoering de gestelde deadlines, bewaakt het budget en houdt de in het plan opgestelde doelstelling(en) in de gaten.

Resultaat

Volgens het plan uitgevoerde marketingactiviteiten.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- presenteert het plan duidelijk en overtuigend aan betrokkenen;
- stemt zorgvuldig de activiteiten op elkaar af;
- instrueert helder zijn collega's over de uit te voeren taken;
- bewaakt actief de voortgang ten aanzien van het halen van deadlines en gestelde doelen tijdens de marketingactiviteiten.

De onderliggende competenties zijn: Aansturen, Presenteren, Plannen en organiseren