



WELKE SPECIALISATIE KIES JIJ?

COMMERCIEËLE ECONOMIE

Wordt het Sales, Marketing of Internationale Marketing en Sales? Bij Commerciële Economie kies je tijdens de opleiding voor 1 van deze 3 specialisaties. Of wordt het CE-Innovation vanaf dag 1? Om je te helpen bij het maken van de juiste studiekeuze, hebben we deze inspiratiekaart voor je gemaakt. Hierop vind je de belangrijkste overeenkomsten en verschillen tussen deze specialisaties.

	SALES MARKETING INTERNATIONALE MARKETING EN SALES	CE-INNOVATION
WAAR WORD JE TOT OPGELEID?	Je wordt opgeleid voor een carrière in de (internationale) marketing of sales. Je leert luisteren naar de klant en je weet hoe je jouw product of dienst onder de aandacht brengt. Met communicatie, verkoopvaardigheden en een online marketingcampagne.	Je wordt opgeleid tot een creatieve, innovatieve én commerciële professional: dé innovatieve motor in de organisatie. Je leert nieuwe producten, diensten en verdienmodellen te ontwikkelen en je leert hoe je zo'n ontwikkelingsproces goed vormgeeft en begeleidt. Je innovaties zijn praktisch uitvoerbaar en duurzaam.
KENMERKEN STUDENT	<ul style="list-style-type: none"> • Enthousiast en sociaal • Geïnteresseerd in taal en cultuur • Analytisch ingesteld • Proactief en ondernemend • Nieuwsgierig en creatief • Je werkt goed samen en kan goed luisteren 	<ul style="list-style-type: none"> • In jouw ogen kunnen dingen vaak anders of beter • Altijd op zoek naar creatieve oplossingen • Je bepaalt graag je eigen studiepad • Nieuwsgierig en initiatiefrijk • Positief-kritisch en onafhankelijk • Je houdt vol, ook als het tegenzit
OP WELKE MANIER KRIJG JE LES?	Je leert over actuele thema's, problemen of projecten in realistische beroepssituaties. Je werkt zowel individueel als in groepjes aan projecten en praktijkopdrachten. Je volgt hoorcolleges, werkcolleges en projectbijeenkomsten. We dagen je uit, maar bieden ook veel begeleiding. Zo ontwikkel je al tijdens de opleiding een zelfstandige, kritische en professionele houding.	Je werkt samen met teamgenoten op creatieve en interactieve wijze aan projecten voor echte opdrachtgevers. Dit doe je in een 'open space-omgeving' en onder begeleiding van een coach. Je bepaalt deels zelf hoe je studieweek er uitziet en welke masterclasses en workshops je volgt. Je pakt zelf de regie over je eigen ontwikkelproces.
WAT KAN JE WORDEN?	Commercieel Economen zijn overal nodig. Je bent breed opgeleid en werkt bijvoorbeeld als marketingmanager of productmanager. Account- of salesmanager, exportmanager of brandmanager. Of als marktonderzoeker of online marketeer. Je werkt in een dynamische, (internationale) marketing/sales-omgeving en maakt beslissingen op managementniveau.	Ontwikkel je creatieve en organisatorische kracht en vind overal je weg als Commercieel Innovator! Je kunt in elke branche aan de slag als projectmanager, consultant, innovatiemarketeer of ondernemer op het gebied van innovatie en ontwikkeling en nog veel meer. Je werkt in de dynamiek van verschillende afdelingen in een organisatie om tot innovaties te komen en hiervoor draagvlak te creëren.
WAT ZIJN JE WERKZAAMHEDEN?	Je bent verantwoordelijk voor de marketingstrategie, de totale productstrategie en het product- en prijsbeleid. Of je werkt aan de naamsbekendheid en reputatie van het bedrijf. Je werkt aan plannen en strategieën die bijdragen aan (duurzame) waardecreatie voor klanten en de organisatie.	Je werkt aan creatieve concepten, prototypes, diensten, processen en verdienmodellen die vernieuwend zijn en (duurzame) waarde toevoegen. Dit doe je altijd in een complexe en steeds veranderende omgeving, waarbij de resultaten van het innovatieproces vooraf onzeker zijn.