

Industriële marketing (F000699)

Cursusomvang *(nominale waarden; effectieve waarden kunnen verschillen per opleiding)*

Studiepunten 6.0 **Studietijd 180 u**

Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2025-2026

A (semester 1)	Engels	Gent	hoorcollege groepswerk zelfstandig werk werkcollege
----------------	--------	------	--

Lesgevers in academiejaar 2025-2026

Muylle, Steve	EB23	Verantwoordelijk lesgever
---------------	------	---------------------------

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2025-2026

	stptn	aanbodsessie
Master of Science in Business Engineering (afstudeerrichting Data Analytics)	6	A
Master of Science in Business Engineering (Double Degree) (afstudeerrichting Data Analytics)	6	A
Master of Science in Business Engineering (Double Degree) (afstudeerrichting Finance)	6	A
Master of Science in Business Engineering (afstudeerrichting Finance)	6	A
Master of Science in Business Engineering (Double Degree) (afstudeerrichting Operations Management)	6	A
Master of Science in Business Engineering (afstudeerrichting Operations Management)	6	A
Uitwisselingsprogramma Economie en Bedrijfskunde	6	A

Onderwijstalen

Engels

Trefwoorden

Marketing en industriële markten, marktprocessen

Situering

De cursus is gesitueerd teneinde studenten de theoretische, conceptuele, en pragmatische basisbegrippen evenals gevorderde inzichten inzake business-to-business marketing aan te leren.

Inhoud

De cursus is gestructureerd middels drie kernprocessen in industriële markten: begrijpen, creëren, en opleveren van waarde. Klantenwaarde wordt als de hoeksteen van business-to-business marketing beschouwd met bedrijfsprocessen aan de basis. Specifieke aandacht gaat uit naar market segmentation, customer value management, building customer value models, understanding customer firms, constructing flexible market offerings, pricing, brand architectures, business channel management, and the use of digital technologies as well as data analytics applications in business markets.

Begincompetenties

Inleiding tot marketing.

Eindcompetenties

- 1 Kennis verwerven van de elementaire processen die bedrijven toelaten klantenwaarde te begrijpen, te creëren en op te leveren.
- 2 Verrichten van klantenwaardebepalingen.
- 3 Formuleren van realistische oplossingen voor gevallenstudies in industriële marketing.

4 Toepassen van de theoretische, conceptuele, en pragmatische begrippen en inzichten bij bedrijven.

Creditcontractvoorwaarde

Toelating tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is mogelijk mits gunstige beoordeling van de competenties

Examencontractvoorwaarde

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

Didactische werkvormen

Groepswerk, Werkcollege, Hoorcollege, Zelfstandig werk

Toelichtingen bij de didactische werkvormen

Elk van de onderscheiden thema wordt vanuit zowel een theoretisch als een bedrijfsgericht perspectief behandeld via de integratie van theorie, best practices, actieve klasparticipatie en discussie, gevallenstudies, en een praktijkgericht groepswerk. De gevallenstudies worden zowel in het werkcollege, als in de groepswerken uitgewerkt.

Studiemateriaal

Type: Handboek

Naam: Business Market Management, James C. Anderson, James C. Narus & Das Narayandas 2009, Pearson Education International.
Richtprijs: € 60
Optioneel: ja
Taal : Engels
Auteur : James C. Anderson, James C. Narus & Das Narayandas
ISBN : 978-0-13600-088-4
Aantal pagina's : 496
Online beschikbaar : Ja
Beschikbaar in de bibliotheek : Ja
Beschikbaar via studentenvereniging : Nee

Type: Slides

Naam: Handouts van lespresentaties
Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding
Optioneel: nee
Taal : Engels
Beschikbaar op Ufora : Ja
Online beschikbaar : Nee
Beschikbaar in de bibliotheek : Nee
Beschikbaar via studentenvereniging : Nee

Type: Handouts

Naam: Case studies voor werkcolleges en taken
Richtprijs: € 35
Optioneel: nee
Taal : Engels
Beschikbaar op Ufora : Ja
Online beschikbaar : Ja
Beschikbaar in de bibliotheek : Nee
Beschikbaar via studentenvereniging : Nee
Gebruik en levensduur binnen het opleidingsonderdeel : intensief
Gebruik en levensduur binnen de opleiding : eenmalig

Type: Handouts

Naam: E-learning documentatie
Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding
Optioneel: nee
Taal : Engels
Beschikbaar op Ufora : Ja
Online beschikbaar : Nee
Beschikbaar in de bibliotheek : Nee
Beschikbaar via studentenvereniging : Nee

Referenties

Referenties naar verscheidene internationale wetenschappelijke artikelen

(Goedgekeurd)

vervolledigen het leer materiaal.

Vakinhoudelijke studiebegeleiding

Uitwerken van case studies en actieve klasdiscussies inzake leerlessen en -materiaal. Actieve begeleiding van gezamenlijk groepswork.

Evaluatiemomenten

periodegebonden en niet-periodegebonden evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode

Schriftelijke evaluatie met open vragen

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Schriftelijke evaluatie met open vragen

Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie

Peer en/of self assessment, Werkstuk

Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie

Examen in de tweede examenperiode is enkel mogelijk in gewijzigde vorm

Toelichtingen bij de evaluatievormen

De niet-periodegebonden evaluatie bestaat uit het oplossen van drie cases in groep evenals het uitvoeren van een praktijkgroepswork.

Het schriftelijk examen bestaat uit een probleemdefinitie inzake een specifieke bedrijfsvoering in een industriële markt. Het examen is open boek.

Eindscoreberekening

Periodegebonden evaluatie (50%)

Niet-periodegebonden evaluatie (50%): Cases (15%); Praktijkgroepswork (35%)

Peer assessmentscores maken deel uit van de totale evaluatie.

Faciliteiten voor werkstudenten

Het groepswork kan in aangepaste vorm individueel gemaakt worden.