

Verkoopkanalen (F710406)

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

Studiepunten 3.0 **Studietijd 90 u**

Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2026-2027

A (semester 1)	Nederlands	Gent	hoorcollege zelfstandig werk
----------------	------------	------	---------------------------------

Lesgevers in academiejaar 2026-2027

Verstraeten, Julie	EB23	Verantwoordelijk lesgever
--------------------	------	---------------------------

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2026-2027

	stptn	aanbodsessie
Educatieve Master of Science in de economie (afstudeerrichting handelswetenschappen)	3	A
Master of Science in de handelswetenschappen (afstudeerrichting commercieel beleid)	3	A

Onderwijstalen

Nederlands

Trefwoorden

Verkoop, E-commerce

Situering

Deze cursus is een verdiepende cursus die tot doel heeft de studenten inzicht te geven in de verschillende (B2C) verkoopkanalen die aangewend kunnen worden door aanbieders. Er wordt onder andere ingegaan op de voor- en nadelen van de verschillende verkoopkanalen, alsook op de interacties tussen deze kanalen. Tot slot, wordt ook het perspectief van de klant/consument hierin verweven.

Inhoud

- Waardeproposities van verschillende aanbieders
- E-commerce
- Digitale marktplaatsen
- Omni- & optichannel
- Hoe duurzaam zijn de verschillende verkoopkanalen
- De toekomst van fysieke Retail

Begincompetenties

Het is aanbevolen om de cursus Retailmanagement voorafgaand aan deze cursus te volgen. Een algemene basiskennis van Marketing en Retail principes is noodzakelijk.

Eindcompetenties

- 1 Kennis hebben over de meest recente trends binnen de verschillende verkoopkanalen
- 2 Kunnen reflecteren over (1) de kenmerken, (2) de voor- en nadelen, (3) de sterktes, zwaktes en (4) de manier waarop de verschillende verkoopkanalen elkaar beïnvloeden
- 3 Kennis hebben over de evolutie van e-commerce en de impact die het heeft (gehad) op de markt
- 4 Kunnen reflecteren over de verschillende businessmodellen (van e-commerce, fysieke Retail en marktplaatsen)
- 5 Kunnen reflecteren over de kenmerken en uitdagingen in omni- en optichannel Retail
- 6 Kennis hebben over het recent wetenschappelijk onderzoek in het kader van verkoopkanalen

- 7 Kunnen reflecteren over de duurzaamheid van verschillende practices in de supply chain
- 8 Kennis hebben over (1) de factoren die de veranderingen in fysieke Retail beïnvloeden en (2) de toekomst van fysieke Retail
- 9 Kunnen reflecteren over hoe geschikt de verschillende verkoopkanalen zijn in verschillende contexten en voor verschillende soorten aanbieders in de markt

Creditcontractvoorwaarde

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

Examencontractvoorwaarde

De toegang tot dit opleidingsonderdeel via examencontract is open

Didactische werkvormen

Hoorcollege, Zelfstandig werk

Studiemateriaal

Type: Handouts

Naam: Lesslides

Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding

Optioneel: nee

Taal : Nederlands

Beschikbaar op Ufora : Ja

Type: Andere

Naam: Academische [Wetenschappelijke] artikels

Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding

Optioneel: nee

Taal : Engels

Beschikbaar op Ufora : Ja

Online beschikbaar : Ja

Referenties

(*) Wijnand Jongen (2018), "*Het einde van online winkelen. De toekomst van retail in een wereld die altijd verbonden is*," 2de editie, Business Contact.

(*) Jorg Snoeck en Pauline Neerman (2022), "*The Future of Shopping*," Lannoo Campus.

Vakinhoudelijke studiebegeleiding

Vraagstelling mogelijk tijdens en na de sessies.

Evaluatiemomenten

periodegebonden evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode

Schriftelijke evaluatie met meerkeuzevragen, Schriftelijke evaluatie met open vragen

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Schriftelijke evaluatie met meerkeuzevragen, Schriftelijke evaluatie met open vragen

Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie

Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie

Niet van toepassing

Toelichtingen bij de evaluatievormen

Schriftelijk examen met meerkeuzevragen en open vragen.

Eindscoreberekening

100% periodegebonden evaluatie.

Om de eindscore te bepalen wordt de score die behaald werd op de open vragen opgeteld bij de score die behaald werd op de meerkeuzevragen .

Voor de meerkeuzevragen wordt er gewerkt met hogere cesuur; de student dient dus meer dan de helft van de meerkeuzevragen juist te beantwoorden om 50% van de punten te behalen op het gedeelte van de meerkeuzevragen.

Faciliteiten voor werkstudenten

Werkstudenten hebben de mogelijkheid om op afspraak vragen te stellen over de leerstof.

