

## Verkoopkanalen (F710406)

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

**Studiepunten 3.0** **Studietijd 90 u**

**Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2024-2025**

A (semester 1) Nederlands Gent zelfstandig werk  
hoorcollege

**Lesgevers in academiejaar 2024-2025**

Verstraeten, Julie EB23 Verantwoordelijk lesgever

**Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2024-2025**

	stptn	aanbodsessie
<a href="#">Educatieve Master of Science in de economie (afstudeerrichting handelswetenschappen)</a>	3	A
<a href="#">Master of Science in de handelswetenschappen (afstudeerrichting commercieel beleid)</a>	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 Kennis hebben 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 Kennis hebben over de verschillende businessmodellen (van e-commerce, fysieke Retail en marktplaatsen)
- 5 Kennis hebben over de kenmerken en uitdagingen in omni- en optichannel Retail
- 6 Kennis hebben over het recent wetenschappelijk onderzoek in het kader van verkoopkanalen
- 7 Kennis hebben 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 mits gunstige beoordeling van de competenties

#### **Examencontractvoorwaarde**

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

#### **Didactische werkvormen**

Hoorcollege, Zelfstandig werk

#### **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

#### **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; de meerkeuze vragen tellen mee voor 70% van de punten (= 14 v/d 20 punten), de open vragen voor 30% van de punten (= 6 v/d 20 punten). Om de eindscore te bepalen wordt de score die behaald werd op de open vragen (.../6) opgeteld bij de score die behaald werd op de meerkeuzevragen (.../14).

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.

#### **Studiemateriaal**

Geen