

Commerciële Economie



Mijn studiekeuze

Rayan Kassab

1^e jaars student

Klasgenoten van havo 5 gingen Commerciële Economie studeren en Rayan Kassab wilde er meer over weten. Na een proefstudeerdag was ze nog niet enthousiast. Rayan werkte namelijk in een hotel en droomde van haar eigen bedrijf: een hotel of restaurant. De student vertelde over haar stage bij een uitzendbureau en dat lijkt Rayan niet leuk. Ze schreef zich in voor de Hotelschool in Maastricht maar werd niet aangenomen.

Rayan: "Ik sprak met klasgenoten en met mijn schoonvader en Commerciële Economie kwam steeds terug als optie. Ik schreef me in voor de opleiding en kreeg een gesprek, een studiekeuzecheck. We spraken over mij en over de opleiding. Waar ben ik goed in, wat vind ik leuk? De opleiding blijkt veel breder dan ik dacht. Dit past toch bij mij. Pas nu ik Commerciële Economie studeer, weet ik wat ik echt leuk vind.

Ik vind het fijn om met veel verschillende onderwerpen bezig te zijn; marketing, sales, inkoop, financiën. Uiteindelijk wil ik specialiseren. Tot nu toe richting online marketing en social media. Het idee om een eigen hotel te beginnen, heb ik nu een beetje los gelaten. En misschien kom ik weer in een hotel terecht, als manager."

Nu ik hier studeer, weet ik pas echt wat ik leuk vind

Maak jij het verschil tussen een goed bedrijf en een succesvol bedrijf?

H&M of Zara? ING of Rabo? Samsung of Apple? Sommige bedrijven spreken je aan, andere minder. Dat is niet toevallig. Het beeld dat jij van zo'n merk hebt, wordt zorgvuldig opgebouwd. Vette reclame, leuke producten, goede webshop, goede service.... Alles samen bepaalt je mening over een merk en het bedrijf dat erachter zit. Dat geldt niet alleen voor modemerken of banken, maar voor alle bedrijven. Een goed product alleen is niet genoeg, je hebt commerciële mensen nodig om dat product aan de man te brengen. Om er een succes van te maken. Vind je dat interessant? Dan is Commerciële Economie iets voor jou!

Wat is een commercieel beroep? Daar kom je achter tijdens de eerste twee jaar van de opleiding. Je ontdekt wat het beste bij je past:

- Marketeer
- Marketing-communicatiespecialist
- Sales/accountmanager
- Ondernemer

Je volgt lessen, werkt aan praktijkopdrachten en traint je vaardigheden. Je leert een website analyseren om deze te verbeteren en een simpele website bouwen. Je gebruikt social media en leert over de algoritmes. Ook leer je werken met programma's zoals Photoshop. Tijdens de lessen en groepsopdrachten leer je ook over onder andere sales, accountmanagement, inkoop, logistiek en leiderschap.

Alle kanten van het beroep ontdekken

In jaar 3 en 4 kun je je met keuzevakken en de stages verdiepen in een van de rollen. Wil je meer weten over communicatie of over accountmanagement? Kies de vakken die jij interessant vindt en een stageplek die daar bij past. Dat mag ook in het buitenland zijn.

Je kiest geen specialisatie. Jij wordt namelijk de commerciële man of vrouw met kennis van online marketing én alle andere onderdelen van een bedrijf. In een groot bedrijf ga je meestal aan de slag in een van de rollen: als marketeer of als accountmanager. In een kleiner bedrijf heb je alle vier de rollen. Je schrijft voor de website, voert verkoopgesprekken en bedenkt een toffe social media campagne.

Past de opleiding bij jou?

Je bent creatief, actief en ondernemend: altijd zelf op zoek naar slimme ideeën. Dat zit in je karakter. Je bent extravert, stapt makkelijk ergens op af, regelt je zaakjes zelf. Misschien heb je al een eigen blog, YouTubekanaal of een heleboel volgers op Instagram. Je hebt een bijbaantje in een winkel, de horeca of ergens anders waar je veel in contact komt met mensen. Of je vindt het leuk om dingen te organiseren, voor je sportvereniging bijvoorbeeld. Het belangrijkste is dat je nieuwsgierig bent en steeds nieuwe dingen wilt leren. Internet, social media en alles wat er online gebeurt, vind je superinteressant. Maar ook nieuwe trends: waarom vallen mensen massaal voor een merk of een product? Op iemand die zo nieuwsgierig, open en ondernemend is als jij, zitten heel veel bedrijven te wachten. Dus kom vier jaar bij ons studeren en maak een vliegende start in het bedrijfsleven!



Vijf

veelgestelde vragen, dubbel beantwoord



Sander Wijnen

3^e jaars student

1. Waarom moet ik voor

Commerciële Economie kiezen?

Sander: "Je leert over de verschillende onderdelen van het bedrijfsleven. Je leert over marketing, hoe je een product aan de man brengt, maar ook over inkoop en sales. En de sfeer in de klas is goed. We hebben kleine klassen en het onderwijs is vooral in groepjes. Samen analyseer je een bedrijf en bedenk je oplossingen voor een bestaand probleem. Zo leer je tijdens de opleiding al om samen te werken met collega's."

Astrid: "Online marketing is een belangrijk deel van de opleiding. Je leert websites analyseren met Google Analytics en een eenvoudige website bouwen. Je weet hoe een app en social media werken. Daarnaast leer je over communicatie, accountmanagement, logistiek, ondernemerschap, leiderschap. Na deze opleiding ben jij de commerciële man of vrouw in een organisatie die kennis heeft van verschillende onderdelen van het bedrijf. En in het Limburgse bedrijfsleven is daar veel vraag naar."

2. Kun je vanuit de schoolbanken wel leren hoe een bedrijf werkt?

Sander: "In hoorcolleges krijg je de kennis die je nodig hebt. In werkcolleges leer je over het bedrijfsleven. Je gaat aan de slag met een echt probleem van een bedrijf. Deze problemen kom je later in het bedrijfsleven ook tegen. Daarnaast komen veel docenten uit het bedrijfsleven en zij delen hun ervaringen met ons. Dus ja, vooral tijdens de werkcolleges leer je het bedrijfsleven zeker kennen."



Astrid Schiepers

docent Marketing en Nieuwe Media

Astrid: "Je gaat ook echt naar bedrijven toe. Om de opdrachten te maken, zoek je met je groepje elk blok een ander bedrijf om te analyseren en interviews af te nemen. Steeds meer bedrijven vragen zelfs of onze studenten hen willen helpen. In het eerste jaar ga je ook bij vier verschillende bedrijven kijken. En tijdens het blok Communicatie en PR loop je een ministage. Je werkt dan een dag per week bij een bedrijf om te vloggen of content te maken voor de website en social media."

3. Vind je makkelijk een stage?

Sander: "Ja! In het eerste jaar maak je een LinkedIn-profiel aan en door de opdrachten bouw je een netwerk op. Ik krijg via LinkedIn soms zelfs de vraag of ik stage wil komen lopen. Ik heb mijn stage gevonden via een online platform van Zuyd. Daar vind je een hele lijst met bedrijven die stages aanbieden."

Astrid: "En studenten praten veel met elkaar. Je mag op elke plek maar één keer stage lopen. Dus als jij een leuke en leerzame stageplek had, vertel je dat aan je medestudenten. Zo kunnen zij daar ook eens gaan kijken. Studenten kunnen vaak kiezen. Dit jaar had een student bijvoorbeeld de keuze uit drie stageplekken en ze kon de tijd

nemen om een goede keuze te maken. En toen de buitenlandstage van een andere student toch niet door ging, vond zij binnen twee dagen een andere stageplek. Er zijn in de regio en ver daar buiten dus veel mogelijkheden om stage te lopen."

4. Wat ga ik na de studie doen?

Sander: "Met deze opleiding kun je veel kanten op en dat vind ik leuk. Je wordt niet opgeleid voor één beroep dat je de rest van je leven gaat doen. Je proeft van verschillende dingen: marketing, communicatie, inkoop, contact met klanten (accountmanagement). Ik denk dat ik in de marketing of communicatie wil gaan werken. Nadenken over hoe je een product verkoopt, vind ik interessant. En het kan best dat ik start in de marketing en over een paar jaar accountmanager ben."

Astrid: "Ik zie onze afgestudeerden werken als Junior Marketeer, met name op het gebied van social media, als accountmanager of als consultant bij een uitzendbureau. Onze alumni werken bij Zalando, Bol.com, gemeenten of als supermarktmanager. Of ze starten eigen bedrijf. Soms naast hun baan, maar sommigen zijn erg succesvol zoals de webshop Kabeldirect en Essentialfestival."

5. Vind ik makkelijk een baan na mijn studie?

Astrid: "Er is veel vraag naar de breed opgeleide medewerker die jij na je afstuderen bent. Je moet wel realistisch zijn. Je begint niet als marketing manager."

Sander: "Klopt, je begint als junior, leert steeds meer binnen het bedrijf en zo kun je doorgroeien tot marketing manager. Ik ga nog niet werken. Na mijn afstudeerstage start ik met een programma in samenwerking met Maastricht University om een master te volgen."

Astrid: "Steeds meer studenten kiezen ervoor om door te studeren. De opleiding heeft een doorstroomprogramma dat je daarvoor kunt volgen. Je krijgt dan les in Engels, statistiek, het doen van onderzoek en andere academische vaardigheden. Als je slaagt voor dit programma kun je doorstromen naar de universiteit. Het is een pittig traject, maar met de juiste mindset kun je dat halen."



Jeroen Selten

2^e jaars student



09.30 - 10.00

10.00 - 10.30

10.30 - 11.00

11.00 - 11.30

De week van

11.30 - 12.00

Ma

"Op maandag heb ik hoorcolleges over de theorie die we deze week nodig hebben om de groepsopdracht te doen. Deze colleges gaan bijvoorbeeld over bedrijfseconomie, recht zoals privacy en statistiek. Ook gaan we zelf aan de slag tijdens het werkcollege Engels. Ik zorg altijd dat ik goed voorbereid aanwezig ben bij deze colleges. Als ik dan vragen stel, hoef ik aan het eind van het blok minder te leren voor het tentamen."

Di

"Aan het begin van het nieuwe blok ga je op bezoek bij een bedrijf. Vandaag gaan we de hele dag naar Brightlands. Zo krijg je inzicht in het bedrijf en in het werkveld. Je ziet waar je na Commerciële Economie terecht kunt komen. We zijn ook al bij Rabobank en Domino's geweest."

12.00 - 12.30

12.30 - 13.00

13.00 - 13.30

13.30 - 14.00

Wo

"Op woensdag kan ik een beetje bijkomen. We hebben geen lessen, maar werken met een groepje aan een opdracht. We bedenken ons eigen bedrijf: Fit & Food. Een fitnessschool en restaurant met gezonde maaltijden. Onze groep sport graag, maar door de studie hebben we soms geen tijd of zin om te sporten én gezond te eten. Ons bedrijf is een oplossing voor dit probleem. In deze opdracht komt de theorie uit de hoor- en werkcolleges terug. We kijken bijvoorbeeld naar de financiën: hoeveel kost het om Fit & Food te runnen en hoeveel verdienen we? Is ons idee realistisch? En we beschrijven de doelgroep: wie is onze klant en hoe bereiken we de klant met (online) advertenties? Aan het eind van het blok presenter je je ideeën aan twee docenten. Het volgende blok werk je de ideeën verder uit, met nieuwe theorie, bijvoorbeeld over inkopen of sales."

Do

"Aan het begin van de week hebben we met de klas een artikel besproken en vragen opgesteld. Het artikel heeft altijd te maken met de theorie uit de hoorcolleges, dus je moet je goed inlezen voor deze lessen. Vandaag bespreken we de antwoorden op deze vragen. We bespreken dit met de klas en een docent. De docent blijft op de achtergrond en grijpt pas in als we belangrijke onderwerpen niet benoemen. Zonder het echt door te hebben, ben je tijdens de lessen met de stof bezig. Alle lessen en opdrachten hebben te maken met de theorie."

Vr

"Aan het eind van de week bespreek je de opdrachten en ideeën met de docent in werkcolleges. Je hebt veel vrijheid en eigen inbreng bij Commerciële Economie maar je wordt niet volledig losgelaten. Met de docenten

bespreek je of je op de goede weg zit en of je niet achter loopt. De docenten proberen je tijdens de lessen altijd te helpen om de theorie te begrijpen. Vandaag heb ik ook een SLB-les, studieloopbaan is dat. Vier keer per blok heb je een SLB-les met een groepje om te kijken hoe de opleiding je bevalt en hoe je ervoor staat. Elk blok heb je deze les ook individueel."

Zit Jeroen de hele week met zijn neus in de boeken? "Zeker niet. Ik werk in de avonden als vulploegmedewerker en dat is ideaal te combineren met Commerciële Economie. Je zit echt niet de hele dag in de les. Er is veel tijd om zelf aan opdrachten te werken en je hebt tijd voor een bijbaan, om te sporten en voor je vrienden."helemaal niets voor jou!"

Na je studie

"Met leveranciers van de producten onderhandel ik over prijsafspraken. Ik stuur een team aan dat met ideeën komt over de lancering van een nieuw album. Ik ben echt de schakel tussen het bedrijf en de leverancier" vertelt Lucas Körver. Na een afstudeerstage bij Bol.com werkt Lucas daar nu als Junior Inkoper voor Muziek en Film. "In het eerste jaar Commerciële Economie kon ik niet wachten om stage te lopen. Dan kom je er achter waar je goed in bent en wat je leuk vindt. Ik zocht bewust een stage buiten Limburg. Ik wilde nieuwe mensen leren kennen en een nieuwe omgeving. Zo kwam ik in Utrecht terecht bij Bol.com."

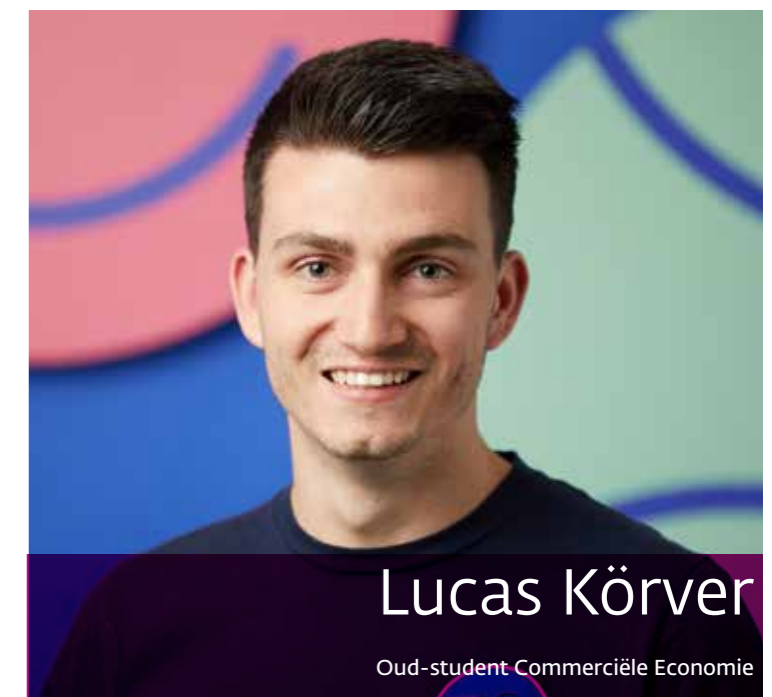
Commercieel denken

"Ik zie alle kanten van de functie inkoper. Met leveranciers bespreek ik de prijs die we kunnen vragen tijdens de Bulkdeals en als een album al langere tijd uit is. Ook denk ik na over welke producten we ergens bij kunnen verkopen. En we bespreken verschillende marketingacties om een nieuwe film te promoten." "Het commerciële denken heb ik geleerd tijdens de opleiding. Je krijgt een basis in bijvoorbeeld marketing, bedrijfseconomie en sales. Je leert aan welke knoppen je kunt draaien om de omzet van het bedrijf te vergroten. Bij elk bedrijf gaat dat natuurlijk anders en zo leer je de theorie toe te passen."

Fouten maken is oké

"Ook leerde ik te kijken naar mezelf. Ik ging niet goed om met kritiek en dacht dat ik alles goed deed. Tijdens de opleiding en door begeleiding van docenten tijdens de stages kom je erachter dat je in sommige dingen niet goed bent. En dat dat oké is. Zo heb ik laatst nog een duur foutje gemaakt bij de verkoop van het nieuwe album van Madonna. Dat heeft geld gekost. Dat heb ik besproken met mijn leidinggevende en daar leer ik van. Ik weet wat ik de volgende keer anders moet doen."

Stages laten zien wat je echt leuk vindt



Lucas Körver

Oud-student Commerciële Economie

Nu ben jij aan zet!

Kom onze opleiding zelf ervaren

Ontdek of Commerciële Economie je ligt tijdens een Open Dag. Kijk op www.zuyd.nl/opendag en meld je aan. Of kom een dagje Proefstuderen. Dan ervaar je hoe het eraan toe gaat tijdens een gewone lesdag.

Toelatingseisen: dit heb je nodig

Je kunt de opleiding starten met een havo, vwo of mbo4 diploma. Heb je havo of vwo met het profiel Cultuur & Maatschappij gedaan? Dan word je alleen toegelaten met Economie of Management & Organisatie in je vakkenpakket. Daarnaast moet je als havist Wiskunde A of B in je pakket hebben.

Voldoe je niet aan de toelatingseisen, maar ben je wel ouder dan 21 jaar? Via een toelatingsassessment kun je mogelijk toch beginnen met de opleiding. Dit assessment bestaat uit een schriftelijke toets en een motivatiegesprek.

Zo meld je je aan

Je kunt je vanaf 1 oktober aanmelden voor onze opleiding op www.studielink.nl. Meld je bij voorkeur aan vóór 1 mei. Nadat je aanmelding is verwerkt, krijg je een uitnodiging voor een studiekeuzecheck, die bestaat uit een digitale vragenlijst en een persoonlijk gesprek.

Wil je als vwo'er het verkorte traject volgen, dan kun je je op de gebruikelijke wijze via Studielink aanmelden. Op basis van de resultaten van het gesprek wordt bepaald of je kunt starten in het verkort traject.

Je twijfelt nog en wil eerst meer weten?

Leerlingen die doorvragen, daar houden we wel van. Wil je meer weten over toelatingseisen, aanmelding, kosten en het studieprogramma? Kijk op onze website voor alle details: www.zuyd.nl/commerciele-economie.



Zuyd Hogeschool

Postbus 550
6400 AN Heerlen
www.zuyd.nl
info@zuyd.nl

Bezoekadres

Ligne 1
6131 MT Sittard

Postadres

Postbus 69
6130 AB Sittard

Algemeen

Kennis- en Informatiecentrum:
088 - 989 30 00

Contact

Zuyd Hogeschool
Opleiding Commerciële Economie
www.zuyd.nl/commerciele-economie
CE@zuyd.nl

Deze brochure is gemaakt in 2019. Het is mogelijk dat daarna informatie is gewijzigd. Aan de tekst van deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Niets van deze uitgave mag worden gebruikt of vermenigvuldigd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Zuyd Hogeschool.

**ZU
YD**