



&



DEN HOMO ECONOMICUS

B2B-MARKETING

Prof dr Steve Muylle (steve.muylle@ugent.be)

De prof gaf ons volgende informatie ivm het examen:

Het examen is open boek en bestaat uit het oplossen van een case. De vragen die hierbij gesteld worden zijn gelijkaardig aan deze voor de cases die opgelost werden in de case sessies. Hierbij kan alle geziene materie aan bod komen, bv. Value model, Purchasing Orientation, Flexible Market Offerings, Pricing, Decision Making Unit, Marketing Channels, Sales approaches, CRM, etc. Voor de eindscore van dit opleidingsonderdeel tellen ook de in groep opgeloste cases mee, waarbij rekening gehouden wordt met peer assessments.

>> HELP DE VOLGENDE GENERATIE STUDENTEN DOOR EXAMENVRAGEN TE MAILEN NAAR EWLOUD.QUAGHEBEUR@UGENT.BE OF EVELIEN.VERBAENEN@UGENT.BE!