

# BizNiz klas

Bedrijfsbezoek 

# Hoe ziet het project eruit?

- Hoe ziet jouw droombedrijf eruit?
- Zelf een vergelijkbaar bedrijf benaderen



# Hoe leuk is het om een project te maken van een bedrijf naar eigen keuze?

➤ Voordelen:



# Na dat je bij het bedrijf bent geweest:

Voldoet jou droombedrijf aan jouw verwachtingen?

Presentatie houden.



# Mijn verwachtingen van jullie

- Je haalt het beste uit jezelf
- Je bent veel gezellig serieus met af en toe een kletspraatje
- Je bent een aanwinst voor je groep
- Je werkt hard
- Je zet door ook al zit het soms tegen
- Je neemt het project zeer serieus
- Je levert kwaliteit in alles wat je doet
- Je denkt steeds na over wat je nog beter had kunnen doen
- De school, je ouders, je medeleerlingen kunnen trots op je zijn.

# Bedrijven bezoek

- Jullie gaan in de komende tijd een zelfgekozen bedrijf bezoeken.
- Op dat bedrijf gaan jullie de vragen stellen die je afgelopen periode hebt gemaakt; daarin moeten 6 P's (Product, Plaats, Promotie, Prijs, Presentatie, Personeel) verwerkt zijn.
- Voor je het bedrijf gaat bezoeken moet je een afspraak maken. Het beste is het bedrijf eerst te bellen en er niet 'zomaar' naar toe gaan; ze moeten natuurlijk tijd voor je kunnen maken.

# Telefoongesprek

- Zorg dat je jezelf eerst netjes voorstelt, geef aan op welke school je zit en meld dat je in de BizNizklas zit.
- Vertel vervolgens waarom je belt (je wilt graag meer te weten komen over hoe het bedrijf in elkaar steekt), zorg er voor dat duidelijk is dat je niet rond wilt kijken maar echt vragen wilt stellen.
- Bedank aan het einde voor de mogelijkheid en sluit af met "Dan zie ik u volgende week ..... om ..... uur. Tenslotte zeg je goedendag (niet hoi, groetjes of iets anders 'populaires').

# Afspraak

- Voor wanneer kan je de afspraak maken:
- In principe mag je in de week van 26-6 naar het bedrijf. Op een andere dag kan natuurlijk ook, als dat voor het bedrijf beter uitkomt maar dan moet het in 'je eigen tijd'.



# Bij de afspraak

- Uiterlijk:
- Als je het bedrijf gaat bezoeken, is het natuurlijk logisch dat je er netjes uitziet. Dat betekent niet dat je in pak of op hoge hakken moet maar dat je niet in trainingsbroek met een pet op je hoofd binnenstapt!
- Visitekaartje, wellicht een leuk visitekaartje maken om achter te laten
- Als je op het bedrijf bent moet je natuurlijk ook een beetje op je taalgebruik letten, niet meteen tutoyeren (dat betekent je en jij zeggen) en netjes spreken.

# Opdrachten

- Opdracht 1. Bedenk minimaal 2 vragen per P om meer over de marketingmix van jouw bedrijf te weten.
- In totaal lever je dus minstens 12 vragen in.
- Opdracht 2. Leg de marketingmix van jouw bedrijf vast in in foto's.
- Vraag van tevoren of je mag fotograferen in jouw bedrijf. Als dit niet mag, bedenk dan een passende oplossing om de marketingmix toch in beeld te krijgen.
- Opdracht 3. Maak een Power Point presentatie van de marketingmix van jouw bedrijf.
- De eisen waar jouw PP aan moet voldoen, vind je in het bestand onder deze opdracht.

# Vandaag gaan we beginnen

- Informatie over marketingmix lezen
- Een droombedrijf bedenken/zoeken/weten/.
- Wat zijn je verwachting van/over dit droombedrijf
- Informatie zoeken over dit droombedrijf of soortgelijk bedrijf
- Nadenken over de email, het telefoongesprek
- Vragen opstellen
- Taken verdelen
- Bedenken waar je alle informatie en spullen opbergt waar iedereen makkelijk bij kan. Cloud???



# De groepjes

- Op interesse
- Leer weer eens iemand anders beter kennen
- Denk even verder dan je neus lang is
- Dus zijn de groepjes als volgt:



Dit was het.

➤ Zijn er nog vragen?





Aan de slag