Studiehandleiding Module Lead Generation

Isatis Academy
Witek ten Hove & Roel Linssen
2017-10-08

Contents

1	Wel	lkom 5
	1.1	Isatis Academy
	1.2	Module Lead Generations (LG)
	1.3	Onderwijsteam
2	Inle	$_{ m ciding}$
	2.1	Doelen
	2.2	Organisatie
	2.3	Didactiek
3	Hel	lo World
	3.1	Basiskennis
	3.2	Hardware
	3.3	Software
	3.4	Lesmaterialen
	3.5	Leeromgeving
	3.6	Voortgang- en afronding
4	Con	mpetenties 11
	4.1	Online Marketeer
	4.2	Content Marketeer
	4.3	Developer
	4.4	Designer
	4.5	Customer Relations
5	Act	iviteiten 15
	5.1	Weblectures
	5.2	Workshops
	5.3	Individuele opdrachten
	5.4	Teamopdrachten
	5.5	Seminars en bedrijfsbezoeken
	5.6	Maatschappelijke participatie
6	Con	aching 17

4 CONTENTS

Welkom

1.1 Isatis Academy

Isatis Academy is het opleidings- en onderzoeksintituut van de Isatis Groep. We zijn een open community van didactische en technische experts met een passie voor kennisontwikkeling en -deling. Ons doel is onze interne, zakelijke en maatschappelijke partners te helpen groeien door prachtige innovatie, boeiend onderwijs en laagdrempelige toegang tot kennis te bieden.

1.2 Module Lead Generations (LG)

1.2.1 Lead Generation

Het doel van Lead Generation is klanten optimaal ondersteunen bij hun online aankoopbeslissingen.

1.2.2 Voor wie?

Je bent nieuwsgierig naar online gedrag van mensen en hoe ze reageren op verschillende impulsen. Binnen het LG-team kun je verschillende rollen vervullen. Echter voor een aantal gebieden ben jij de expert en hiermee draag je bij aan de unieke identiteit van het team en jullie product.

1.2.3 Rollen

Een LG-team bestaat uit de volgende rollen en de bijbehorende verantwoordelijkheden:

1.3 Onderwijsteam

6 CHAPTER 1. WELKOM

Table 1.1: Overzicht van competenties en levels voor Content Marketeer

Rollen	Verantwoordelijkheden
Online Marketeer	SEO Data
	Zoekwoorden in tekst
Content Marketeer	Communicatie
	Interviews
	Social Media uitingen
	Doelgroep communicatie
Developer (front -end)	HTML
	CSS
	Vormgeving
*Designer *	Vormgeving
Commerciael persoon	Acquisitie
-	Transactierealisatie
	Relatiemanagement

Inleiding

In dit hoofdstuk vind je de doelen, de organisatie en het didactisch opzet van de module.

2.1 Doelen

Na voltooing van dit studietraject ben je in staat volwaardig mee te werken binnen een ontwikkelteam voor Lead Generation. Je kunt verschillende rollen binnen het team vervullen en voegt waarde toe door middel van je technische vaardigheden, je inzicht in sociale processen en je professionele netwerk. Je bent bewust van je eigen passies en krachten en hebt oog voor ethische en morele normen en waarden.

2.2 Organisatie

- 2.2.1 Selectie
- 2.2.2 Inschrijving
- 2.2.3 Leertrajecten
- 2.2.3.1 Level 1 Fundamentals
- 2.2.3.2 Level 2 Advanced
- 2.2.3.3 Level 3 Professional
- 2.2.3.4 Level 4 Wizzard

2.3 Didactiek

Hello World

In dit hoofdstuk vind je informatie over de voorbereiding op de module:

- 3.1 Basiskennis
- 3.2 Hardware
- 3.3 Software
- 3.4 Lesmaterialen
- 3.5 Leeromgeving
- 3.6 Voortgang- en afronding

Competenties

In dit hoofdstuk vind je alles over de eindcompetenties van deze module.

Voor iedere teamrol geldt een aparte set van eindcompetenties. Voor optimaal functioneren is het belangrijk dat je tenminste één rol op level *Professional* of *Wizzard* ontwikkelt en voor alle andere minimaal het level *Fundamental* bereikt.

- 4.1 Online Marketeer
- 4.2 Content Marketeer
- 4.3 Developer
- 4.4 Designer
- 4.5 Customer Relations

Table 4.1: Overzio	ent van competent	ties en ievels voor	Online Marketeer

Competentie	Fundamental	Advanced	Professional	Wizzard
<i>Technisch</i>	a	c	a	a
	b	d	b	\mathbf{c}
<i $>Teami>$	c	a	c	d
	d	\mathbf{c}	d	a
<i $>Commercieel$	a	d	a	b
	b	\mathbf{c}	b	c
$<\!\!\mathrm{i}\!\!>\!\!\mathrm{Maatschappelijk}\!\!<\!\!/\mathrm{i}\!\!>$	\mathbf{c}	d	\mathbf{c}	e

Table 4.2: Overzicht van competenties en levels voor Content Marketeer

Competentie	Fundamental	Advanced	Professional	Wizzard
<i>Technisch</i>	a	c	a	a
	b	d	b	\mathbf{c}
<i $>Teami>$	\mathbf{c}	a	\mathbf{c}	d
	d	\mathbf{c}	d	a
<i $>Commercieel$	a	d	a	b
	b	\mathbf{c}	b	\mathbf{c}
<i $>Maatschappelijk</i>$	\mathbf{c}	d	\mathbf{c}	e

Table 4.3: Overzicht van competenties en levels voor Developer

Competentie	Fundamental	Advanced	Professional	Wizzard
<i>Technisch</i>	a	c	a	a
	b	d	b	c
<i $>Teami>$	c	a	c	d
	d	c	d	a
<i $>Commercieel$	a	d	a	b
	b	\mathbf{c}	b	c
<i $>$ Maatschappelijk $<$ /i $>$	\mathbf{c}	d	\mathbf{c}	e

Table 4.4: Overzicht van competenties en levels voor Designer

Competentie	Fundamental	Advanced	Professional	Wizzard
<i>Technisch</i>	a	c	a	a
	b	d	b	\mathbf{c}
<i $>Teami>$	\mathbf{c}	a	\mathbf{c}	d
	d	c	d	a
<i $>Commercieeli>$	a	d	a	b
	b	c	b	c
<i>Maatschappelijk</i>	c	d	\mathbf{c}	e

Table 4.5: Overzicht van competenties en levels voor Customer Relations

Competentie	Fundamental	Advanced	Professional	Wizzard
<i>Technisch</i>	a	c	a	a
	b	d	b	c
<i $>Teami>$	c	a	\mathbf{c}	d
	d	c	d	a
<i $>Commercieel$	a	d	a	b
	b	c	b	c
<i $>Maatschappelijk</i>$	c	d	\mathbf{c}	e

Activiteiten

In dit hoofdstuk vind je een beschrijving van de verschillende onderwijsactiviteiten.

- 5.1 Weblectures
- 5.2 Workshops
- 5.3 Individuele opdrachten
- 5.4 Teamopdrachten
- 5.5 Seminars en bedrijfsbezoeken
- 5.6 Maatschappelijke participatie

Coaching

Hier vind je informatie over begeleiding en samenwerking.

Bibliography