

Exameneisen en literatuurlijst

NIMA A2 Specialisatie:

Online Marketeer

Van toepassing op de examens vanaf januari 2016



Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
1.1 Inhoud van dit document.....	3
1.2 Niveau en positionering NIMA Online Marketeer	3
2. Examenmethodiek	4
2.1 Inhoud Examen NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer	4
2.2 Procedure Examen NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer	4
2.3 NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer inhoud praktische opdracht.....	4
3. Exameneisen	5
4. Competenties	8
4.1 Beoordelingsschaal	8
5. Literatuurlijst	11
Bijlage: European Qualification Framework (EQF).....	12

1. Inleiding

1.1 Inhoud van dit document

Dit document bevat onder andere de exameneisen voor NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer. Deze eisen zijn van toepassing op de NIMA Examens Specialisatie Online Marketeer vanaf 2016 en zullen voor onbepaalde tijd geldig zijn.

Dit document heeft als doel jou als examenkandidaat of docent te informeren over de eisen die worden gesteld aan een NIMA A Online Marketeer.

De exameneisen zijn een weergave van de inhoud en het niveau van de deze examenmodule.

In dit document is te lezen wat het niveau is van het diploma, de methodiek van de beide examenmodules, de daadwerkelijke exameneisen, de competentieschalen welke van toepassing zijn op het schriftelijke examen en de lijst met literatuur die als basis dient voor het NIMA Examen Basiskennis Marketing.

De NIMA examens kennen een EQF niveau; de nadere uitleg hierover is tevens in de bijlage terug te lezen.

1.2 Niveau en positionering NIMA Online Marketeer

Het NIMA Examen Online Marketeer toetst de kennis, vaardigheden en persoonlijke- en beroepscompetenties die nodig zijn om op uitvoerend niveau (verrichten) binnen het domein van online marketing te kunnen opereren. Het NIMA Examen Online Marketeer vormt de basis voor beroepsrollen op uitvoerend niveau van online marketing. Dit is vergelijkbaar met EQF-niveau 5 van het Europese kwalificatieraamwerk (European Qualification Framework, zie bijlage I). De beroepsprofielen in het EQF zijn opgesteld op basis van opleidings- en werkniveau waarbij ingezoomd wordt op kennis, vaardigheden en verantwoordelijkheden.

Voor de bepaling van een EQF niveau wordt gekeken naar de inhoud van de exameneisen en de vorm waarin deze exameneisen worden getoetst. De niveaus in het raamwerk zijn te vergelijken met de bekende opleidingsniveaus MBO, HBO en WO. Meer informatie over de beroepsrollen en niveaus in het EQF is als bijlage opgenomen.

Het NIMA Examen Online Marketeer is ontwikkeld voor marketeers die officiële erkenning willen voor online marketingkennis opgedaan in de praktijk of gedurende een opleiding en voor de marketeers die zich willen verdiepen in online marketing. Het NIMA Examen Online Marketeer is gericht op het verkrijgen van kennis en inzicht met betrekking tot online marketinginstrumenten en vaardigheden. Van de kandidaat worden toepassingsvaardigheden verwacht op beleidsvoorbereidend en uitvoerend niveau.

2. Examenmethodiek

Het NIMA A Examen bestaat uit twee modules en wordt volledig schriftelijk afgenomen.

Om in het bezit te komen van het NIMA A Online Marketeer Diploma dient de kandidaat voor beide modules (A1 en A2) een voldoende resultaat (cijfer van 5,5 of hoger) te hebben behaald.

2.1 Inhoud Examen NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer

NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer bestaat uit:

- Het uitvoeren en de schriftelijke verslaglegging van twee praktische opdrachten;
- Het presenteren van de praktische opdrachten voor twee NIMA Examinatoren, gevolgd door een criteriumgericht interview (ondervraging aan de hand van vooraf vastgestelde criteria) met de kandidaat om inzicht te verkrijgen in de competenties en het niveau van competentie(s). Zie voor de beoordeling hoofdstuk 4 in dit document.

2.2 Procedure Examen NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer

De procedure voor het inleveren van het verslag is als volgt:

- De kandidaat schrijft zelf een verslag over de twee praktische opdrachten. Het verslag dient authentiek werk te zijn.
- Het verslag dient uiterlijk op de sluitingsdatum van het examen (circa vijf weken voor het examen) ingeleverd te worden bij NIMA, digitaal via examens@nima.nl.

Het ingeleverde verslag vormt de basis voor het mondelinge examen. Dit mondelinge examen (60 minuten) is als volgt opgebouwd:

- *Presentatie (maximaal 15 minuten)*
Presentatie van de twee gekozen opdrachten, de aanpak, uitwerking en gewenste resultaten daarvan. Hiervoor worden een laptop en een beamer ter beschikking gesteld.
- *Criteriumgericht interview (maximaal 25 minuten)*
De examinatoren ondervragen de kandidaat aan de hand van vooraf vastgestelde criteria.
- *Oordeelsvorming (maximaal 10 minuten)*
De examinatoren komen in overleg tot een eindbeoordeling.
- *Beoordeling en feedback (maximaal 10 minuten)*
De examinatoren geven toelichting op de uitslag.

2.3 NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer inhoud praktische opdracht

De kandidaat werkt in een verslag twee samenhangende opdrachten uit die de basis vormen voor module A2 van het NIMA Examen Online Marketeer. De twee opdrachten zijn de verplichte opdracht en de keuze-opdracht. De verplichte opdracht heeft betrekking op analytics. De kandidaat werkt daarnaast één keuze-opdracht uit. De kandidaat kan kiezen uit de volgende mogelijkheden:

- Zoekmachinemarketing
- Online advertising
- Social media
- E-mailmarketing

In hoofdstuk 3 'Exameneisen' wordt de inhoud van de opdrachten toegelicht.

3. Exameneisen

Hieronder worden de exameneisen van NIMA A2 Specialisatie Online Marketeer beschreven en wordt de inhoud van de opdrachten toegelicht.

De kandidaat beschrijft in een verslag een advies over hoe de online marketing van een organisatie kan worden verbeterd en hoe daarmee de marketingdoelstellingen (beter) kunnen worden behaald.

In het verslag komt verder naar voren wie de opdrachtgever is (werkgever of andere opdrachtgever), hoe de kandidaat de opdracht aanpakt/heeft aangepakt, wat de situatie was bij de start van de opdracht en wat de gewenste situatie is na uitvoering van de opdracht. De kandidaat legt verantwoording af over de (gewenste) resultaten en de gekozen aanpak. De kandidaat wordt geacht gebruik te maken van relevante theorie met betrekking tot het gekozen onderwerp.

De kandidaat beschrijft ten eerste wat de huidige situatie is. Dit gebeurt in de verplichte opdracht: analytics.

Verplichte opdracht:

- De verplichte opdracht heeft betrekking op analytics. De kandidaat interpreteert de statistieken van (mobiele) websites en geeft effectieve verbeteracties aan voor de website. De kandidaat geeft ook aan welke vragen na analyse nog niet beantwoord zijn (wat kan er niet gemeten worden).
- De kandidaat geeft aan hoe traffic naar de website wordt gegenereerd, welke herkomstbronnen (social media, e-mail, affiliate, search, etc.) daarbij van belang zijn en welke paden door de website de beste conversie opleveren.

Daarna wordt beschreven welke stappen ondernomen moeten worden om tot het gewenste resultaat te komen. Daarbij wordt gekozen voor een specifiek kanaal binnen online marketing. Dit is de keuze-opdracht. De kandidaat werkt één keuze-opdracht uit. De kandidaat kan kiezen uit zoekmachinemarketing, online advertising, social media of e-mailmarketing. Hieronder worden de keuze-opdrachten toegelicht.

Keuze-opdrachten:

1. Zoekmachinemarketing

De kandidaat schrijft een plan van aanpak waarin hij aangeeft:

- hoe door middel van het gebruik van organische zoekmachinemarketing de ranking van de website in de zoekmachine verhoogd wordt waardoor meer relevante bezoekers naar de website worden getrokken.
- hoe de populariteit van de website kan worden vergroot door linkbuilding.
- hoe het aantal relevante bezoekers van een website verhoogd kan worden door doelgericht te adverteren in een zoekmachine.
- De kandidaat laat zien dat rekening is gehouden met mobiele apparaten (devices).
- De kandidaat houdt rekening met de belangrijkste factoren van een goede landingspagina, zodat de conversies gerealiseerd gaan worden via zoekmachinemarketing.

2. Online advertising

De kandidaat schrijft een plan van aanpak waarin hij aangeeft:

- hoe het aantal relevante bezoekers van een website verhoogd kan worden door doelgericht affiliatemarketing in te zetten.
- hoe een campagne (zoals display, video) effectief ingezet kan worden om gestelde doelen te halen, waarbij de kandidaat laat zien hoe verschillende campagnes aangemaakt worden voor verschillende apparaten (laptop, desktop, tablet, smartphones).
- De kandidaat houdt rekening met de belangrijkste factoren van een goede landingspagina, zodat de conversies gerealiseerd gaan worden via online advertising.

3. Social media

De kandidaat schrijft een plan van aanpak waarin hij aangeeft:

- hoe er gemonitord wordt wat er over het merk gezegd wordt.
- hoe meer engagement (bijvoorbeeld een reactie of delen) op de social media content kan ontstaan ten behoeve van online branding.
- hoe het aantal relevante bezoekers van een website verhoogd kan worden door social media content.
- hoe de (potentiële) doelgroep van een bedrijf effectief via social media (advertenties) bereikt kan worden om volger of fan te worden van het bedrijfsaccount.

De kandidaat laat hierbij zien dat de content en advertenties die zijn gemaakt rekening houden met mobiele apparaten (devices).

De kandidaat houdt rekening met de belangrijkste factoren van een goede landingspagina, zodat de conversies gerealiseerd gaan worden via social media advertenties en social content.

4. E-mailmarketing

De kandidaat schrijft een plan van aanpak waarin hij aangeeft:

- hoe een effectieve e-mailcampagne (dus niet slechts 1 e-mailing) opgezet en uitgevoerd kan worden.
- hoe de juiste data (adressen) verworven worden en verrijkt kunnen worden.
- hoe een effectieve onderwerpsregel geschreven wordt
- welke doelen op de website nagestreefd worden met de campagne
- hoe de doorclickratio verhoogd kan worden

De kandidaat laat hierbij zien dat rekening is gehouden met mobiele apparaten (devices).

De kandidaat houdt rekening met de belangrijkste factoren van een goede landingspagina, zodat de conversies gerealiseerd gaan worden via e-mailmarketing.

Het rapport bevat de volgende elementen:

- omslag / titelpagina
- Inhoudsopgave
- Inleiding in een paar zinnen (doelstellingen rapport, methode van werken, opbouw van het rapport)
- Kernhoofdstukken
 - verplichte opdracht:
 - * analyse van statistieken, traffic/herkomstbronnen
 - * interpretatie van geanalyseerde gegevens
 - * SMART geformuleerde doelstellingen
 - * verbeteracties voor specifieke pagina's op de website
 - keuze-opdracht:
 - * SMART geformuleerde doelstellingen
 - * activiteiten of plan van aanpak op operationeel niveau, rekening houdend met diverse apparaten en landingspagina
 - * resultaten van uitgevoerde/geplande activiteiten
- Bijlagen en bronvermelding

Het verslag heeft een omvang van minimaal 10 tot maximaal 15 getypte pagina's, eventueel aangevuld met maximaal 5 pagina's in bijlagen. Het verslag wordt beoordeeld op relevantie, diepgang, onderbouwing en reflectie. De beoordelingscriteria staan in hoofdstuk 4.1.

Presentatie:

De kandidaat kan:

- een verslag schrijven over twee actuele Online Marketing opdrachten (PV)
- beargumenteren welke keuzes gemaakt zijn bij de uitvoering van de opdrachten (PV)
- beargumenteerde conclusies trekken over de uitgevoerde opdrachten
- een gestructureerde presentatie verzorgen (PV)
- visuele hulpmiddelen gebruiken ter ondersteuning van een presentatie (PV)
- tijdens een presentatie zelfvertrouwen uitstralen met non-verbaal gedrag zoals lichaamstaal en houding (PV)
- tijdens een presentatie richting de examinatoren spreken (PV)
- correct taalgebruik toepassen zowel in schrift als tijdens een presentatie en/of in een bespreking (PV)
- verstaanbaar en duidelijk spreken tijdens een presentatie en/of in een bespreking (PV)
- tijdens een presentatie adequaat reageren op signalen van de examinatoren (PV)
- kort, bondig en duidelijk vragen beantwoorden (PV)
- op basis van argumenten in discussie gaan met de examinatoren (PV)

4. Competenties

Bij het NIMA Examen A2 Online Marketeer wordt het competentieniveau van de kandidaat door middel van een mondeling examen vastgesteld en beoordeeld. Het mondelinge examen bestaat uit een presentatie en een criteriumgericht interview (ondervraging aan de hand van vooraf vastgestelde criteria). Het doel van het mondelinge examen is inzicht te verkrijgen in de competentie(s) van de kandidaat en het niveau van deze competentie(s).

In dit hoofdstuk worden de competenties beschreven.

4.1 Beoordelingsschaal

Het verslag en het bijbehorende mondelinge examen (zie 2.3) worden beoordeeld aan de hand van de volgende criteria:

1. Analytisch vermogen

Onvoldoende Score 1	Matig Score 2	Voldoende Score 3	Goed Score 4	Zeer goed Score 5
Heeft de webstatistieken onvolledig en onjuist geïnterpreteerd	Heeft de webstatistieken onvolledig geïnterpreteerd	Kan de webstatistieken juist interpreteren	Kan de webstatistieken juist interpreteren en legt verbanden tussen verschillende soorten informatie	Kan de webstatistieken juist interpreteren gaat <u>systematisch</u> op zoek naar verbanden tussen verschillende soorten informatie
Formuleert verbeteracties die geen rekening houden met doelgroep, conversie en gedrag op de site	Formuleert verbeteracties voor doelgroep	Formuleert verbeteracties voor doelgroep of conversie	Formuleert verbeteracties voor doelgroep, conversie en gedrag op de site	Formuleert verbeteracties voor doelgroep, conversie en gedrag op de site, waarbij mogelijke consequenties van standpunten in zijn/haar overwegingen zijn opgenomen
Formuleert onvolledig en onnauwkeurig hoe traffic naar de website wordt gegenereerd	Formuleert onvolledig hoe traffic naar de website wordt gegenereerd	Formuleert hoe traffic naar de website wordt gegenereerd	Formuleert hoe traffic naar de website wordt gegenereerd en welke herkomstbronnen van belang zijn	Formuleert hoe traffic naar de website wordt gegenereerd en geeft aan welke herkomstbronnen daarbij van belang zijn en wat de beste conversie oplevert

2. Doelstellingen

Onvoldoende Score 1	Matig Score 2	Voldoende Score 3	Goed Score 4	Zeer goed Score 5
Stelt geen of onjuiste doelen in termen van (meetbare) resultaten SMART	Stelt doelen vast echter niet in termen van (meetbare) resultaten SMART	Stelt doelen in termen van (meetbare) resultaten SMART	Stelt doelen in termen van (meetbare) resultaten SMART in samenhang met elkaar	Stelt doelen in termen van (meetbare) resultaten SMART en werkt deze consequent uit

3. Resultaatgerichtheid

Onvoldoende Score 1	Matig Score 2	Voldoende Score 3	Goed Score 4	Zeer goed Score 5
Neemt doelstelling niet als uitgangspunt en redeneert niet resultaatgericht	Neemt doelstelling als uitgangspunt maar redeneert niet resultaatgericht	Neemt doelstelling als uitgangspunt en redeneert resultaatgericht	Neemt SMARTdoelstelling als uitgangspunt, redeneert resultaatgericht en behaalt doelstelling	Neemt SMARTdoelstelling als uitgangspunt en redeneert resultaatgericht en behaalt ruimschoots doelstelling

4. Structuur

Het rapport bevat de volgende elementen:

- omslag / titelpagina
- Inhoudsopgave
- Inleiding in een paar zinnen (doelstellingen rapport, methode van werken, opbouw van het rapport)
- Kernhoofdstukken
 - verplichte opdracht:
 - * analyse van statistieken, traffic/herkomstbronnen
 - * interpretatie van geanalyseerde gegevens
 - * SMART geformuleerde doelstellingen
 - * verbeteracties voor specifieke pagina's op de website
 - keuze-opdracht:
 - * SMART geformuleerde doelstellingen
 - * activiteiten of plan van aanpak op operationeel niveau, rekening houdend met diverse apparaten en landingspagina
 - * resultaten van uitgevoerde/geplande activiteiten
- Bijlagen en bronvermelding

Onvoldoende Score 1	Matig Score 2	Voldoende Score 3	Goed Score 4	Zeer goed Score 5
Opbouw en structuur van tekst leiden tot <u>onduidelijkheid</u>	Opbouw en structuur van tekst geven <u>geen meerwaarde</u> aan boodschap	Sobere opbouw en structuur van de tekst maken de <u>boodschap duidelijk</u>	Heldere opbouw en structuur van de tekst maken de <u>boodschap zeer duidelijk</u>	Rijkelijke opbouw en visueel duidelijke structuur van de tekst maken de <u>boodschap zeer duidelijk</u>

5. Mondelinge verdediging

Onvoldoende Score 1	Matig Score 2	Voldoende Score 3	Goed Score 4	Zeer goed Score 5
Kan gedachten <u>niet duidelijk</u> onder woorden brengen	Heeft <u>moeite</u> met gedachten duidelijk onder woorden te brengen	<u>Kan</u> gedachten onder woorden brengen	<u>Kan</u> gedachten goed onder woorden brengen	Brengt makkelijk gedachten goed onder woorden
<u>Geen</u> interactie met examinatoren	<u>Weinig</u> interactie met examinatoren	<u>Wisselende</u> interactie met Examinatoren	<u>Goede</u> interactie met examinatoren	<u>Goede en diepgaande</u> interactie met examinatoren
Krijgt vragen <u>niet beantwoord</u>	Krijgt vragen <u>niet altijd beantwoord</u>	Krijgt vragen <u>beantwoord</u>	<u>Anticipeert</u> op bepaalde vragen	<u>Anticipeert</u> op alle vragen en geeft een volledig antwoord. Kandidaat ziet dat de examinator het antwoord begrijpt
Heeft geen beheersing van vaktermen: <u>begrijpt niet</u> waar het over gaat	Heeft slechte beheersing van vaktermen: <u>begrijpt slecht</u> waar het over gaat	Heeft matige beheersing van vaktermen: <u>haalt</u> regelmatig vaktermen <u>door elkaar</u>	Heeft goede beheersing van vaktermen: <u>begrijpt</u> vaktermen	Heeft uitstekende beheersing van vaktermen: <u>begrijpt</u> vaktermen en <u>past</u> ze op de juiste manier <u>toe</u>

De vijfpuntsschaal voor de meting van deze competenties is een graadmeter met betrekking tot de competenties van een kandidaat. Met behulp van criteria en kritische punten wordt aangegeven of de kandidaat *onvoldoende*, *matig*, *voldoende*, *goed* of *zeer goed* scoort in een bepaalde competentie. Uit de schaal blijkt een duidelijke gradatie. Een en ander wordt per competentie bekeken. Er is binnen de competentiebeoordelingsschaal een onderverdeling aangehouden tussen beroepscompetenties enerzijds en persoonlijke competenties anderzijds.

In de competentiebeoordelingsschaal staan de scores voor:

- onvoldoende:** de kandidaat voldoet helemaal niet aan dit criterium
- matig:** de kandidaat vertoont nog tal van tekorten ten aanzien van dit criterium
- voldoende:** de kandidaat voldoet nog niet altijd aan dit criterium, maar gemiddeld wel
- goed:** de kandidaat voldoet grotendeels aan dit criterium
- zeer goed:** de kandidaat beantwoordt geheel aan dit criterium

5. Literatuurlijst

De onderstaande literatuurlijst wordt door de Examencommissie als basis gebruikt voor het ontwikkelen van de examens maar is niet allesomvattend; **de exameneisen (= leerdoelen) in dit document zijn altijd leidend.**

Boeken

Bertrams, J. (2013). *Online Marketing Expert in een week*. Uitgeverij Scriptum

Visser, M. en Sikkenga, B. (2015). *Basisboek Online Marketing*. Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers bv

Verplicht: hoofdstuk 1, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12

Marketingfacts Jaarboek. Arnhem: Marketingfacts BV

Indien de inhoud van een exameneis niet in bovenstaande literatuur staat, raadpleeg bronnen van internet, tijdschriften, kranten, enzovoorts.

Aanbevolen websites:

Google Qualified Programma:

https://support.google.com/partners/topic/2799680?hl=en&ref_topic=3111012

Zoekmachine optimalisatie:

<https://static.googleusercontent.com/media/www.google.nl/nl/nl/intl/nl/webmasters/docs/search-engine-optimization-starter-guide-nl.pdf>

Zoekmachine adverteren

start: https://support.google.com/partners/topic/2799680?hl=en&ref_topic=3111012

Zoekmachine adverteren

specifiek: https://support.google.com/partners/topic/2792638?hl=en&ref_topic=3111012

Display adverteren via

Google: https://support.google.com/partners/topic/20317?hl=en&ref_topic=3111012

Onderwijs Google Analytics: <http://www.google.com/analytics/learn/index.html>

EQF Niveau	Functie	Examens	Kennis	Vaardigheden	Verantwoordelijkheid
Niveau 3-4	Junior Practitioner	NIMA Basiskennis Marketing NIMA Basiskennis Online Marketing NIMA Basiskennis Communicatie NIMA Basiskennis Sales	Feitenkennis en basisbeginselen van de theorie.	Basisvaardigheden om tot oplossingen te komen.	Verantwoordelijkheid nemen om taken te voltooien.
Niveau 4 MBO	Marketing Practitioner Communication Practitioner Sales Practitioner	NIMA A Marketing NIMA A Communicatie NIMA A Sales	Algemeen praktische en theoretische kennis, relevant voor het werk of de studie.	Gespecialiseerde cognitieve en praktische vaardigheden om tot oplossingen voor problemen binnen het werk of de studie te komen.	Zelfstandig functioneren binnen werk of studie, ook als deze aan veranderingen onderhevig zijn. Toezicht op het werk van anderen nemen om werk- en studieactiviteiten van anderen te evalueren en te bevorderen.
Niveau 5 HBO	Marketing Associate Junior Marketeer	NIMA/MOA B Marketingonderzoek en Informatiemanagement	Uitgebreide praktische en theoretische kennis van het gespecialiseerde werk- of studieveld.	Een uitgebreide reeks van gespecialiseerde cognitieve en praktische vaardigheden om creatieve oplossingen voor concrete en abstracte problemen te ontwikkelen.	Werk- en studieactiviteiten van anderen in onvoorspelbare situaties aansturen en onder toezicht houden. De eigen prestatie en die van anderen beoordelen en ontwikkelen.
Niveau 6 HBO SMP	Marketing Manager Communication Manager	NIMA B Business Marketing NIMA B Consumentenmarketing NIMA B Digital Marketing NIMA B Corporate Communicatie NIMA B Marketingcommunicatie NIMA B Non-profit/ Overheidscommunicatie NIMA B Sales (Accountmanager of Verkoopleider)	Gevorderde praktische en theoretische kennis van het werk- of studieveld, en in staat tot kritisch begrip van theorieën en grondslagen.	Gevorderde vaardigheden, kennis en innovatie, die in een complex en gespecialiseerd werk- of studieveld nodig zijn om tot oplossingen voor onvoorziene problemen te komen.	Complexe, technische of professionele activiteiten of trajecten aansturen en verantwoordelijkheid voor besluitvorming nemen in onvoorspelbare werk- en studietoelagen. Werk- en studiegroepen leiden.
Niveau 7 WO	Marketing Director Strategisch Marketeer	NIMA C	Hooggespecialiseerde praktische en theoretische kennis van het werk- of studieveld, en in staat tot kritische oordeelvorming met betrekking tot het vakgebied en daaraan grenzende vakgebieden.	Gespecialiseerd onderzoek en probleemoplossende vaardigheden, zoals analyse en synthese, om nieuwe kennis en procedures te ontwikkelen en kennis uit verschillende vakken te integreren.	Leiderschap en innovatie in de werk- en studiegebieden te demonstreren, die complex en onvoorspelbaar zijn en die nieuwe strategische benadering vereisen. Verantwoordelijkheid nemen om persoonlijke ontwikkeling voort te brengen die kan bijdragen tot professionele kennis en vaardigheden om strategische teamprestaties te beoordelen.
Niveau 8 WO RM / EMP	CMO Marketing Director Strategisch Marketeer		Meest geavanceerde en gespecialiseerde praktische en theoretische kennis van het werk of de studie en daaraan gerelateerde vakgebieden.	Meest geavanceerd en probleemoplossend vermogen, waaronder synthese en evaluatie, ten behoeve van kritische probleemoplossing en om bestaande kennis te herdefiniëren.	Autoriteit, innovatie, autonomie, professionele integriteit en betrokkenheid ter bevordering van nieuwe ideeën of processen binnen het werk- of studieveld (inclusief onderzoek).

*EQF = European Qualification Framework. Binnen het European Marketing Confederation (EMC) zijn alle examens op basis van het EQF internationaal erkend, waarbij een examen op EQF niveau is vastgesteld en onderling wordt erkend.

EMC leden: nationale en regionale business- en marketingverenigingen en confederaties uit heel Europa zijn lid. De aangesloten landen zijn: Duitsland, Ierland, Finland, Griekenland, Groot-Brittannië, Litouwen, Nederland, Rusland, Zweden en Zwitserland.