

NIMA EXAMENS, op niveau

| NIMA EXAMENS | NIVEAU (EQF *) | FUNCTIE | KENNIS | VAARDIGHEDEN | VERANTWOORDELIJKHEID |
|--|------------------------|---|---|--|---|
| Marketing-A | 4 (MBO+) | Marketing Practitioner | Praktische en theoretische kennis in brede contexten, relevant voor het werk- of studieveld. | Gespecialiseerde cognitieve en praktische vaardigheden om oplossingen voor problemen te genereren. | Zelfstandig functioneren binnen de richtlijnen van werk of studie die redelijk voorspelbaar zijn, maar ook aan veranderingen onderhevig kunnen zijn. Toezicht op het werk van anderen te houden en enige verantwoordelijkheid te nemen om werk- en studieactiviteiten van anderen te evalueren en te bevorderen. |
| Sales-A | 4 | Sales Practitioner | | | |
| Communicatie-A | 4 | Communication Practitioner | | | |
| Marketingonderzoek en Informatiemanagement-B | 5 (HBO) | Junior Marketing Research and Information Manager | Uitgebreide praktische en theoretische kennis in het gespecialiseerd werk- of studieveld en bekendheid van de beperkingen van kennisbasis. | 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 situaties met onvoorspelbare veranderingen te sturen en onder toezicht te houden. Prestatie van zelf en anderen te beoordelen en te ontwikkelen . |
| Interne- en Concerncommunicatie-B | 6 (HBO+ / Bachelor) | Communication Manager | Gevorderde praktische en theoretische kennis in het werk- of studieveld met kritisch begrip van theorieën en grondslagen. | Gevorderde vaardigheden die kennis en innovatie laten blijken in een complex en gespecialiseerd werk- of studieveld. | Ingewikkelde technische of professionele activiteiten of trajecten te sturen , verantwoordelijkheid voor besluitvorming te nemen in onvoorspelbare werk- en studiesituaties. Werk- en studiegroepen te leiden . |
| Marketingcommunicatie-B | 6 | Communication Manager | | | |
| Sales-B (Account Manager of Verkoop Leider) | 6 | Sales Manager | | | |
| Business Marketing-B | 6 | Marketing Manager | | | |
| Consumentenmarketing-B | 6 | Marketing Manager | | | |
| eMarketing-B | 6 | Marketing Manager | | | |
| NIMA-C | 7 (WO / Master) | Marketing Director | Hooggespecialiseerde praktische en theoretische kennis, in het werk- of studieveld, als een basis voor origineel denken . Kritische bekendheid van kenniskwesties in het vakgebied en aan het raakvlak tussen verschillende vakgebieden. | Gespecialiseerd onderzoek en probleemoplossende vaardigheden, inclusief analyse en synthese om nieuwe kennis en procedures ontwikkelen en kennis van verschillende vakken te integreren. | Leiderschap en innovatie in de werken studiegebieden te demonstreren, die complex en onvoorspelbaar zijn en die nieuwe strategische benaderingen vereisen. Verantwoordelijkheid nemen om persoonlijke ontwikkeling voort te brengen die kan bijdragen tot professionele kennis en vaardigheden om strategische teamprestatie te beoordelen. |

***EQF level** = binnen het European Marketing Confederation (EMC) zijn alle examens op basis van het European Qualification Framework internationaal erkend, waarbij het niveau van 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: België, Cyprus, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Groot-Brittannië, Ierland, Portugal, Tsjechië, Turkije, Zweden en Zwitserland. Ook Zuid-Afrika heeft zich geconformeerd aan de Europese standaard. Waarmee het EMC netwerk meer dan 250.000 professionals omvat.

***niveau NIMA Examens**: EQF 4 = MBO+, EQF 5 = HBO, EQF 6 = HBO+ / Bachelor en EQF 7 = WO / Master (+ staat voor werkervaring)