

Vak: Salesgesprek

credits: 2

Vakcode CELHOSAL
Naam Salesgesprek
Studiejaar 2020-2021
ECTS credits 2
Taal Nederlands
Coördinator H.J. Pijbes

Werkvormen Hoorcollege
Werkcollege
Toetsen Salesgesprek - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- REALISEREN; De CE'er realiseert vanuit het ontwikkelde concept een duurzaam commercieel (deel)product of dienst voor bestaande- en potentiële stakeholders. De CE'er draagt creatieve oplossingen aan, faciliteert (onderdelen van) het uitvoeringsproces toont doorzettingsvermogen en neemt (financiële) verantwoordelijkheid om samen met interne- en externe partijen tot het gewenste commerciële resultaat te komen. Tijdens de realisatie draagt hij zorg voor het commitment van stakeholders.

21st-century skills:

- Initiatief
- Communicatief
- Commercieel bewustzijn

Leeruitkomsten:

De student kan:

- een gesprek, ook telefonisch, voor het ontwikkelen van relaties voeren;
- zakelijke relaties aanknopen.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

Tijdens de colleges wordt in het kort een onderdeel van de verkooptheorie behandeld. Na instructie gaat de student zelf trainen met een opdracht.

Aan bod komen:

- sfeer scheppen
- de klant uitdagingen aanbieden
- vraag-, luister- en argumentatietechnieken
- afsluittechnieken
- effectiviteit beoordelen
- zelf inzicht ontwikkelen

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-du of de blackboard course.

Instapvoorwaarden:

Bijzonderheden

Syllabus via BB

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal Bachelor

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management