

Vak: Sales

credits: 5

Vakcode	CEVB20SLS
Naam	Sales
Studiejaar	2021-2022
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema

Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Commerciële Vaardigheden; salesgesprek - Overige toetsing Sales theorie - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- KOERS BEPALEN; De CE'er zet de commerciële koers uit. Dit doet hij op basis van zijn visie, de kansen die hij in de markt ziet en het duurzame concurrentievoordeel van de organisatie waarin hij werkzaam is. Omdat hij niet in een vacuüm werkt is de CE'er een bruggebouwer die zowel kennis als mensen verbindt.

21st-century skills:

- Commercieel bewustzijn
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student kan:

- Bedrijfsdoelstellingen vertalen in salesdoelstellingen, tactisch niveau.
- Op basis van analyse klanten indelen naar belangrijkheid.
- Een accountplan maken op tactisch niveau.
- Meetbare en accountable salesresultaten definiëren en beoordelen.
- Bevindingen van onderzoek, de resultaten daarvan, de conclusies daaruit en het advies op een professionele manier schriftelijk overbrengen aan derden.
- Professioneel en doelgericht functioneren in een projectgroep.

Inhoud

Niveau:

I/Verdiepend

Inhoud:

Commerciële Vaardigheden; salesgesprek:

Verkopen is een vak. Een vak waarin je kennis nodig hebt van het product, je klant, het doel dat je wilt bereiken en kennis van gespreks- en onderhandelings technieken. Omdat je zelf het promotie-instrument bent, is het ook noodzakelijk dat je weet hoe jij overkomt op mensen, welke beeld je oproept en op welke manier je invloed uitoefent. Daarnaast is verkopen een vaardigheid, die je vooral leert door veel te oefenen. Bij salesvaardigheden leer je de basisvaardigheden voor het verkoopsgesprek en de opbouw ervan. Bij salesvaardigheden oefen je het salesgesprek

Sales:

In dit blok gaan we dieper in op de sales-organisatie en in het bijzonder gaan we ons richten op Accountmanagement. Accountmanagement neemt bij steeds meer (MKB) bedrijven een belangrijke plaats in. Het binden van (grote) klanten is van groot strategisch belang voor je organisatie, maar tegelijkertijd ook complex. Grote klanten hebben dikwijls, een hoofdkantoor, meerdere vestigingen (binnen- en buitenland) en daardoor ook meerdere contactpersonen met allemaal hun eigen belangen. Om deze klanten voor je te winnen, om ze pro-actief te beheren en uit te bouwen tot langdurige relaties is een planmatige aanpak geen overbodige luxe. Daarom nemen veel bedrijven voor Accountmanagers hoog opgeleide mensen aan.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: Hanze.nl/CE of Hanze.nl/JCA of de blackboard course.

Instapvoorwaarden:

De propedeuse gevolgd

Bijzonderheden:

Commerciële Vaardigheden; salesgesprek:

Extra toelichting bij onderwijsvorm: Practicum/training onder leiding van twee coaches. Daarnaast werk je zelfstandig en in kleine groepjes aan de opdrachten voor je portfolio.

Sales:

Interactieve colleges. Het onderdeel Sales wordt 6 weken achtereenvolgend 2 uur per week op een interactieve manier behandeld. Dit zijn bijeenkomsten met de hele klas waarbij de hoofdstukken van het boek Key-accountmanagement, aangevuld met extra materiaal wat op Blackboard is te vinden, in interactieve sessies aan bod komen.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Voltijd Bachelor Major MCM en MSM

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

