

Vak: Sales

credits: 5

Vakcode CEDP22SAL
Naam Sales
Studiejaar 2022-2023
ECTS credits 5
Taal Nederlands
Coördinator S.M. Feenstra

Werkvormen Action learning
Werkcollege
Toetsen Sales - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **WAARDE CREËREN** ; De CE'er geeft invulling aan de commerciële koers door duurzame waarde te creëren voor zowel de klant, de organisatie en de maatschappij. Dit doet hij op basis van analyse van data en onderzoek, gericht op het meten van het daadwerkelijk gedrag van de klant. Hij weet deze analyse te vertalen naar een aanpak.

Leeruitkomsten:

De student kan:

- verkopen van een eenvoudig product middels een goede waardepropositie;
- aanknopen, ontwikkelen en onderhouden van relaties, zowel mondeling als schriftelijk, op basis van de customer journey;
- offertes maken, beoordelen en verdedigen bij klant of opdrachtgever;
- onderscheiden van fase en acties in verkoopproces in relatie tot koopproces klant;
- inschatten welke verkoopkanalen (on- en offline) ingezet moeten worden.

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud:

De student krijgt theorie om het verkoopproces te ontwerpen en uit te voeren op basis onderzoek (inclusief rapportage) van de customer journey.

De student laat op basis van een zelfontwikkelde videopresentatie zien, dat hij of zij een klant (in gegeven context) kan overtuigen het product of de dienst te verkopen.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-dt of de blackboard course. Hier staat ook de Handout van de docent.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Deeltijd Bachelor

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance