

Vak: ALO Sales

credits: 5

Vakcode	CELP20ALO3	Werkvormen	Individueel
Naam	ALO Sales	Toetsen	Engels onderhandeling - Overige toetsing
Studiejaar	2022-2023		Gespreksvaardigheden - Overige toetsing
ECTS credits	5		Toepassen theorie 3 - Overige toetsing
Taal	Nederlands		
Coördinator	W.H.T. Uitslag		

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 bruggenbouwer die zowel kennis als mensen verbindt.
- **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.
- **BUSINESS DEVELOPMENT;** De CE'er ontwerpt in co-creatie met stakeholders onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen voor de optimalisatie van waarde voor alle relevante stakeholders. Hij anticipeert op en/of initieert veranderingen en verkrijgt draagvlak van de stakeholders gedurende het ontwikkelproces.
- **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.

21th-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

Toepassen theorie 3:

- Heeft inzicht in de verkoopprocessen van een organisatie;
- Weet de relatie tussen verkoop en marketing te beschrijven en hoe deze elkaar kunnen versterken;
- Kan het begrip klantgerichtheid uitleggen en kan inschatten op welke manier deze te verbeteren waardoor klanten geworven en behouden kunnen worden;
- Kan het begrip waardepropositie toepassen in een praktijksituatie;
- Heeft inzicht in de basisaspecten van Account- en Relatiemanagement;
- kan het bedrijfsproces Sales beschrijven en analyseren, weet knelpunten te benoemen en formuleert voorstellen ter verbetering voor duurzame waardecreatie.
- analyseert de markt en voert klantportfoliomanagement en

Inhoud

Niveau:

- Inleidend
- Verdiepend
- Gevorderd

Inhoud:

Toepassen theorie 3

Gespreksvaardigheden

Engels onderhandeling

Studiemateriaal:

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

suspectanalyses uit.

- beoordeelt de potentie van de suspects, prospects en klanten en stemt daar de activiteiten op af (funnelmanagement)
- Kan in een adviesrapport analyses opstellen van de huidige klantendatabase, SMART geformuleerde salesdoelstellingen, onderbouwde salesacties en de geschatte kosten en opbrengsten.

Engels onderhandeling:

Het voeren van een mondelinge sales onderhandeling in het Engels. Met bijbehorend vocabulair en technieken.

Gespreksvaardigheden:

- Kent de opbouw, de fasen van het salesgesprek
- kan een verkoopgesprek goed voorbereiden;
- Is in staat verbinding te krijgen met gesprekspartner;
- kan met vraagtechnieken achter de behoeften komen van de klant;
- kan een oplossing met overtuiging brengen door de oplossing te onderbouwen met argumenten
- kan een gesprek met succes afsluiten

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal Bachelor

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

share your talent. move the world.

De ECTS onderwijscatalogus van de Hanzehogeschool Groningen wordt met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Het is echter mogelijk dat de inhoud van de catalogus -en de daarin vervatte informatie- verouderd, incompleet of onjuist is. Aan de inhoud van de catalogus kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.