

## Vak: In- & Verkoopmanagement

credits: 2

|                     |                         |
|---------------------|-------------------------|
| <b>Vakcode</b>      | TBVH16IVM               |
| <b>Naam</b>         | In- & Verkoopmanagement |
| <b>Studiejaar</b>   | 2022-2023               |
| <b>ECTS credits</b> | 2                       |
| <b>Taal</b>         | Nederlands              |
| <b>Coördinator</b>  | -                       |

|                   |                                                             |
|-------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>Werkvormen</b> | Onderwijs                                                   |
| <b>Toetsen</b>    | In- & Verkoopmanag. - Computer, organisatie<br>ToetsCentrum |

### Leeruitkomsten

De student kan:

- de relevante begrippen en situaties voor het inkoopdomein benoemen en uitleggen in relatie tot de supply chain;
- door het toepassen van inkooptheorie en -concepten strategische en tactische afwegingen maken en aanbevelingen doen;
- binnen een organisatie de huidige inkoop situatie analyseren en aanbevelingen doen voor verbeteringen;
- de relevante begrippen en situaties voor het verkoopdomein benoemen en uitleggen in relatie tot de supply chain;
- door het toepassen van verkooptheorie en -concepten strategische en tactische afwegingen maken en aanbevelingen doen;
- binnen een organisatie de huidige verkoopsituatie analyseren en aanbevelingen doen voor organisatorische verbeteringen.

### Inhoud

Inkoopmanagement belicht - vanuit een ketenbenadering - de inkoopfunctie en inkoopafdeling binnen een organisatie. Er wordt ingegaan op samenwerking met de andere disciplines in het bedrijf zoals verkoop, productie, service, distributie en marketing. In dit thema wordt specifiek ingegaan op het inkoopproces en prijsstellingen en inkoop.

Verkooptheorie gaat in op de organisatie van de verkoopfunctie en -afdeling: het werkveld van een salesmanager beschreven vanuit een strategische en bedrijfsplanmatige invalshoek. Aan bod komen binnen- en buitendienst, kwalitatieve en kwantitatieve aspecten, people management (motivatie van verkooppersoneel), targetting, forecasting, verkoopinformatiesystemen en de nieuwe rol van verkoper als adviseur voor zijn afnemers, waarbij steeds de benodigde competenties centraal staan.

### Opgenomen in opleiding(en)

Technische Bedrijfskunde Major Airline Pilot and Management  
Technische Bedrijfskunde Major Internat.TechnologyManagement  
Technische Bedrijfskunde Major Management en Consultancy

### School(s)

Instituut voor Engineering