Vak: In- en verkoop — credits: 5

Vakcode	ORVB25IVK
Naam	In- en verkoop
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	A.E.J. Rust

Werkvormen	Practicum / Training
Toetsen	In- en verkoop Quickscan Inkoop/Verkoop - Overige toetsing In- en verkoop Verkoopgesprek - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Competenties:

1. Innoveren: initieert nieuwe ideeën, realiseert op creatieve wijze vernieuwingen en benut daarbij de mogelijkheden op het gebied van technologie.
2. Waardecreatie: creëert duurzame en commerciële waarde gericht op de wensen en behoeften van klanten en overige stakeholders. Hij doet dat op basis van ontwikkelingen in de (inter)nationale omgeving.
3. Resultaatgericht handelen: toont verantwoordelijkheid en doorzettingsvermogen en neemt besluiten om de beoogde resultaten te bereiken. Hij past zich daarbij gemakkelijk aan veranderende omstandigheden aan en durft risico's te nemen.
4. Leiderschap: straalt passie en beleving uit, pakt de regie in teamverband en mobiliseert anderen vanuit de waarden en de cultuur van de onderneming.
5. Managen & Organiseren: geeft vorm en inhoud aan de bedrijfsvoering en zet hierbij de klant centraal.
6. Samenwerken & Netwerken: levert in groepsverband een actieve en inhoudelijk bijdrage aan de beoogde resultaten en het groepsproces. Hij bouwt een netwerk van relaties op.
7. Onderzoekend vermogen: toont in zijn werkwijze een nieuwsgierige en kritische houding. Hij hanteert een passende onderzoeksaanpak die resulteert in bruikbare resultaten.
8. Analytisch vermogen: analyseert situaties en data op systematische wijze. Hij stuurt op prestatie-indicatoren.
9. Lerend vermogen: ontwikkelt zichzelf persoonlijk en professioneel door visie, reflectie en feedback.
10. Communiceren: communiceert overtuigend en kan dit in tenminste één vreemde taal. Hij benut op effectieve wijze diverse communicatiemiddelen afgestemd op de doelgroep

Leeruitkomsten:

De student:

1. heeft kennis van het inkoop- en verkoopproces in een organisatie en kan dit toepassen op haar eigen STUCO;
2. is zich bewust van de machtsverhouding en afhankelijkheid bij het aangaan van relaties met leveranciers en afnemers en kan hiermee omgaan en hierop anticiperen;
3. is in staat om een B2B salesgesprek te voeren volgens de verschillende fasen, waarbij consultative selling, behoeftegericht verkopen het doel is.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Tijdens dit blok bij het onderdeel in- en verkoop vervul je de rol als COO en maak je kennis met de rol van inkoop en verkoop in een b2b bedrijf. In de lesweken wordt aandacht besteed worden aan: leveranciersmanagement, inkoopportfolio, inkoopproces, verkoopportfolio, verkoopproces, onderhandelingsstijlen en salesgesprekken. Je maakt een quickscan voor je eigen studentcompany. De opgedane theoretische kennis gebruik je in het salesgesprek om te bepalen welke onderhandelingsstijl je inzet.

1. De rol als COO vervul je tijdens de werkcolleges door een quickscan voor je eigen studentcompany te maken. Dit doe je door te reflecteren op de inzichten die je hebt verkregen uit de interviews met inkoop- en verkoopafdelingen van meerdere MKB bedrijven. In je rol als COO ga je voor je eigen studentcompany inzicht geven in het inkoopproces, verkoopproces, klantportfolio en leveranciersportfolio wanneer jullie zouden groeien. De bijbehorende machtsverhoudingen en afhankelijkheid spelen hierin een rol.
2. De rol als COO vervul je tijdens het salesgesprek door een gesprek te voeren met een (potentiële) b2b klant waarbij je de stappen van het salesgesprek doorloopt en de onderhandelingsstijl kiest die passend is bij de machtsverhouding en afhankelijkheid.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet of Brightspace.

Instapvoorwaarden:

Verplicht onderdeel voor studenten opleiding/major ORM

Kosten:

Zie de boekenlijst op intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Ondernemerschap & Retail Management

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.