Vak: Salesvaardigheid — credits: 5

Vakcode	CELB26SVH
Naam	Salesvaardigheid
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	S.M. Feenstra
Werkvormen	Individueel
Toetsen	Salesvaardigheid - Overige toetsing

Leeruitkomsten

1. **Klant- en marktanalyse toepassen in salescontext**
   De student analyseert klantbehoeften, koopgedrag en commerciële doelstellingen en vertaalt deze naar een onderbouwde salesaanpak binnen een B2B- of B2C-context.
2. **Planmatig en professioneel verkoopgesprekken voeren**
   De student bereidt verkoopgesprekken doelgericht voor en voert deze zelfstandig uit volgens een gestructureerde salesmethodiek, passend bij het klantprofiel en de positionering van de organisatie.
3. **Waardeproposities commercieel onderbouwen**
   De student vertaalt product- en dienstkenmerken naar onderscheidende klantvoordelen en presenteert deze overtuigend op basis van waardecreatie en concurrentiepositie.
4. **Bezwaren en onderhandelingen professioneel hanteren**
   De student herkent commerciële bezwaren en past passende beïnvloedings- en onderhandelingstechnieken toe om tot wederzijds waardevolle afspraken te komen.
5. **Relatiegericht en duurzaam verkopen**
   De student bouwt en onderhoudt klantrelaties door effectieve communicatie, vertrouwen en commerciële nazorg, met aandacht voor klanttevredenheid en langetermijnwaarde.
6. **Reflecteren en professioneel handelen**
   De student reflecteert kritisch op het eigen commerciële handelen, verwerkt feedback aantoonbaar en handelt volgens ethische richtlijnen en relevante wet- en regelgeving.

Inhoud

Inhoud:

Salesvaardigheid is een praktijkgericht vak waarin de student leert hoe je effectief verkoopt en communiceert met klanten. Deze onderdelen komen aan bod:

- Klantgericht communiceren (luisteren, doorvragen, samenvatten)
- Verkoopgesprekken voeren (openen, behoeften achterhalen, adviseren, afsluiten)
- Omgaan met bezwaren en klachten
- Commerciële houding en gedrag
- Presentatie- en overtuigingstechnieken
- Relatiebeheer en nazorg
- Ethiek, wetgeving en cross-/upselling

Het vak is sterk vaardigheidsgericht: veel rollenspellen, praktijksituaties en beoordeling op gedrag in plaats van alleen theorie.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing

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.