

Vak: Accountmanagement en Sales

credits: 5

Vakcode	CEMB19AMS	Werkvormen	Action learning
Naam	Accountmanagement en Sales	Toetsen	Accountmanagement en Sales - Overige toetsing
Studiejaar	2026-2027		
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	H.J. Pijbes		

Leeruitkomsten**Leeruitkomsten:**Na afloop van deze cursus **kan de student:**

1. De effectiviteit van de inkoop- en/of verkooporganisatie beschrijven en analyseren;
2. Een effectieve inkoop- en verkoopstrategie opstellen;
3. Advies geven over organisatie, communicatie, leiding en motivatie in een commerciële context;
4. Uitleggen hoe de organisatie klanten het beste kan bedienen om duurzame klantrelaties op te bouwen;
5. Een concreet verkoop-, account- en/of leveranciersplan (middellange termijn) opstellen inclusief financiële verantwoording;
6. Het plan doelgericht presenteren en onderbouwen;
7. Effectieve klantgesprekken voeren ter verdieping van duurzame klantrelaties.

Inhoud**Niveau:**

Verdiepend

Inhoud:

In deze cursus ontwikkel je inzicht en vaardigheden in **modern salesmanagement**. Je leert hoe de salesfunctie bijdraagt aan klantenmanagement en een verlengstuk vormt van marketingmanagement.

Tijdens de cursus:

- Onderzoek je actuele trends en theorieën over salesmanagement via literatuur en artikelen;
- Ontwikkel je een account- of salesplan, inclusief analyse van de accountrelatie, team, toegevoegde waarde voor de klant, accountstrategie en doelstellingen, communicatie, leiding, motivatie en monitoring;
- Presenteer je het plan op een commerciële en overtuigende manier.

De focus ligt op het verbinden van theorie met praktijk en het opbouwen van duurzame klantrelaties.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Deeltijd

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing