

Vak: Salesmanagement-AL

credits: 4

Vakcode	CELH0ALO6
Naam	Salesmanagement-AL
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	4
Taal	Nederlands
Coördinator	H.J. Pijbes

Werkvormen	Hoorcollege Werkcollege
Toetsen	Salesmanagement-AL - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **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.

21st-century skills:

- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Commercieel bewustzijn

Leeruitkomsten:

De student kan:

- de effectiviteit van de inkoop- en verkooporganisatie bepalen;
- een effectieve inkoop- en verkoopstrategie opstellen;
- een effectieve verkooporganisatie ontwikkelen.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

De student ontwikkelt tijdens het thema inzicht en vaardigheden van het salesmanagement van deze tijd. In de colleges leer je leidinggeven aan een verkoopteam. Na afloop weet je hoe je een verkoopteam motiveert en naar goede resultaten leidt. Het doel van de colleges is het verkrijgen van inzicht in een breed scala van onderwerpen, waarmee de leiding te maken heeft:

1. De verkooporganisatie
2. Leiding geven
3. Motivatie
4. De vertaalslag van ondernemings-, marketing- en naar verkoopdoelstellingen en -strategieën.
5. Prognose in verkoop
6. Een aantal bedrijfseconomische aspecten van het salesmanagement

Op basis van de theorie doet de student onderzoek naar deze onderwerpen in een organisatie naar keuze. Het onderzoek wordt afgesloten met een adviesrapport over de verkoopvisie, -organisatie, strategie en leiding. Het onderzoek uitgevoerd en adviesrapport wordt ontwikkeld door een groep van maximaal drie personen.

Studiemateriaal:

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

Instapvoorwaarden:

Propedeuse

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Duaal Bachelor

School(s)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management