

Vak: Businessmarketing en sales management

credits: 5

Vakcode	CELB22BSM	Werkvormen	Hoorcollege
Naam	Businessmarketing en sales management	Toetsen	Businessmarketing en sales management - Computer, organisatie ToetsCentrum
Studiejaar	2026-2027		
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	W.H.T. Uitslag		

Leeruitkomsten

- De student onderbouwt tactische en operationele marketingkeuzes op basis van analyses van de huidige situatie, geformuleerde doelstellingen en kaders die voortkomen uit eerder vastgestelde strategische keuzes.
- De student vertaalt een vastgestelde strategie naar een samenhangend en uitvoerbaar businessplan, inclusief een onderbouwd verdienmodel voor de middellange tot lange termijn.
- De student beschrijft en doorloopt een cyclisch proces van uitvoeren, evalueren en terugkoppelen en gebruikt de uitkomsten om concrete verbeterpunten te formuleren en door te voeren.
- De student lost operationele verkoopvraagstukken op een effectieve en professionele wijze op, zowel in een interne als externe verkoopcontext.
- De student stelt verkoopprognoses, budgetten en opbrengstdoelstellingen op en onderbouwt deze met relevante markt- en bedrijfsinformatie.
- De student richt de acquisitiecycle in en voert deze uit, inclusief leadgeneratie, kwalificatie van prospects, orderrealisatie en het onderhouden en versterken van klantrelaties.

Inhoud**Niveau:**

Inleidend

Inhoud:

In dit vak houd je je bezig met de executie van je strategie. Weet dat dit semester en specifiek dit vak NIET gaat over reproduceren van kennis maar het effectief toepassen van kennis in een rapportage c.q. projectaanpak voor de onderneming waar je werkt. De student werkt op basis van een gekozen (marketing-)strategie de executie verder uit. Bij de executie wordt specifiek aandacht besteed aan (persoonlijke) verkoop.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Dual

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing