

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 dienstenmerken 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 onderhandelings technieken 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 overtuigings technieken
- 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