

Vak: Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement

credits: 5

Vakcode	CEVB22MSMMKT6	Werkvormen	Werkcollege
Naam	Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement	Toetsen	Domein Marketing 6 - Sales 6 / salesmanagement - Overige toetsing
Studiejaar	2026-2027		
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	O.J. Ottens		

Leeruitkomsten**Leeruitkomsten:**

Na afloop van deze cursus kan de student:

Salestraining & Salesmanagement

- De salesorganisatie beschrijven en analyseren aan de hand van het 7S-model;
- De vertaling van ondernemingsstrategie naar salesstrategie beschrijven en analyseren;
- De effectiviteit van de salesorganisatie beoordelen aan de hand van de salescirkel;
- De effectiviteit van de salesorganisatie beoordelen aan de hand van het salesproces;
- Praktijkinformatie verzamelen, beschrijven en analyseren via een salesgesprek;
- Op basis van analyses een onderbouwd salesadvies uitbrengen;
- Het begrip accountmanagement beschrijven en toepassen.

Inhoud**Niveau:**

2

Inhoud:**Salestraining & salesmanagement:**

Door allerlei opdrachten ga je aan de slag met salesmanagement. Je ontvangt trainingen om je daar zo goed mogelijk op voor te bereiden. Zo leer je via interactieve hoorcolleges een vragenlijst te ontwikkelen aan de hand van de besproken theorie om een salesaudit af te nemen bij een bedrijf. Je leert analyse en conclusies te trekken om zo te komen tot een top 3 aanbeveling. Uiteindelijk presenteer je jouw bevindingen.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Marketing and Sales Management

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing