Vak: Leerlijn Marketing 4 — credits: 5

Vakcode	CEVP20JCAMKT4
Naam	Leerlijn Marketing 4
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	K.H. Rozema
Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Leerlijn Marketing 4 - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Leeruitkomsten

Na afloop van deze cursus kan de student:

1. De student kan de verschillende fasen van een salesgesprek benoemen en toepassen **tijdens een verkoopgesprek.**
2. De student kan op een natuurlijke en professionele manier contact leggen met een klant en het gesprek effectief openen.
3. De student kan door gerichte vraagstelling de behoeften van (potentiële) klanten achterhalen.
4. De student kan een passend verkoopvoorstel presenteren dat aansluit bij de klantbehoefte.
5. De student kan een gesprek doelgericht afsluiten en zo tot een verkoopresultaat (deal) komen.

Inhoud

Inhoud

Leren door te doen

Salesvaardigheden zijn praktisch: je leert het niet alleen uit boeken, maar vooral door te oefenen. In de lessen krijg je volop ruimte om te laten zien wat je kunt. Vanaf periode 3 (start van goede doelen project) starten we salesvaardigheden met een **salesworkshop (gegeven door iemand uit de praktijk)** en het oefenen van een **eigen pitch**. De focus ligt op doen, ervaren en verbeteren.

Structuur in het salesgesprek

Een goed salesgesprek verloopt volgens vaste fasen. Deze bieden houvast en structuur:

1. **Voorbereiding** – Wie is je klant? Verdiep je in de persoon en het bedrijf
2. **Opening** – Je maakt contact en wekt interesse.
3. **Behoeftebepaling** – Je stelt (open) vragen om de klantbehoefte te achterhalen.
4. **Presentatie van je voorstel** – Je laat zien hoe jouw product of dienst aansluit bij de behoefte. Sponsorvoorstellen!
5. **Afsluiten** – Je komt tot een afspraak of verkoop.

- Fasering en structuur van een verkoopgesprek.
- Voorbereiding van het verkoopgesprek en praktijkgerichte oefeningen.
- Technieken voor het leggen van verbinding en het achterhalen van klantbehoeften.
- Argumentatie en overtuigingstechnieken bij het presenteren van oplossingen.
- Praktische toepassing: casussen, rollenspellen en uitwerken van verkoopplannen.

Studiemateriaal

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Johan Cruyff Academy

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing

share your talent. move the world.

De ECTS onderwijscatalogus van de Hanzehogeschool Groningen wordt met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Het is echter mogelijk dat de inhoud van de catalogus -en de daarin vervatte informatie- verouderd, incompleet of onjuist is. Aan de inhoud van de catalogus kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.