

Vak: Commerciële activiteiten

credits: 5

Vakcode ONVA22CAT
Naam Commerciële activiteiten
Studiejaar 2026-2027
ECTS credits 5
Taal Nederlands
Coördinator B.D. Hovenkamp

Werkvormen Werkcollege
Toetsen Commerciële activiteiten - Overige toetsing

Leeruitkomsten**Leeruitkomsten**

De student:

1. verkoopt zelfstandig een product of dienst en houdt daarbij rekening met de wensen en behoeften van klanten.
2. demonstreert in een verkoopgesprek het vermogen om actief te luisteren, relevante informatie samen te vatten en door te vragen.
3. behoudt de regie over het verkoopgesprek door het gestructureerd en doelgericht te sturen en maakt daarbij gebruik van positief en actief taalgebruik om problemen constructief en oplossingsgericht te bespreken.
4. voert een verkoopgesprek en structureert het verkoopgesprek middels de 5-fasen verkoopmethode.
5. laat tijdens een verkoopgesprek zien dat hij/zij actief interesse toont, empathie uitstraalt en een warme sfeer creëert, waardoor een gun- en klik-effect ontstaat.

Inhoud**Inhoud:**

Het studieonderdeel Commerciële Activiteiten (CA) heeft tot doel om je op het gebied van lead generation, acquisitie en verkoopgesprekken, kennis en vaardigheden aan te reiken en een houding aan te leren die leidt tot succesvolle (winstgevende of kostenbesparende) uitkomsten. Een deel van de tijd wordt besteed aan het oefenen van verkoopgesprekken (verkoop-training) en een deel wordt gebruikt om theorie omtrent deze thema's te bespreken (o.a. 5 fasen van een verkoopgesprek).

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Ondernemen

School(s)

Ondernemen, Communicatie & Marketing