Vak: In- en verkoop

credits: 5

Vakcode	ORVB26IVK
Naam	In- en verkoop
Studiejaar	2026-2027
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	A.E.J. Rust

Werkvormen	Hoorcollege Practicum / Training
Toetsen	In- en verkoop - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Leeruitkomsten:

De student:

1. heeft kennis van het inkoop- en verkoopproces in een organisatie en kan dit toepassen op haar eigen context
2. is zich bewust van de machtsverhouding en afhankelijkheid bij het aangaan van relaties met leveranciers en afnemers en kan hiermee omgaan en hierop anticiperen;
3. is in staat om een B2B salesgesprek te voeren volgens de verschillende fasen, waarbij consultative selling, behoeftegericht verkopen het doel is.

Inhoud

Inhoud:

Tijdens dit blok bij het onderdeel in- en verkoop vervul je samen met groepsgenoten de rol als COO en maak je kennis met de rol/functie van inkoop en verkoop in een b2b bedrijf. In de lesweken wordt aandacht besteed aan: leveranciersmanagement, inkoopportfolio, inkoopproces, verkoopportfolio, verkoopproces, onderhandelingsstijlen en salesgesprekken. Je maakt een quickscan van inkoop-/verkoopprocessen met je eigen studentcompany als context. De opgedane theoretische kennis gebruik je ook in het individuele salesgesprek om te bepalen welke onderhandelingsstijl je inzet.

1. De rol als COO vervul je tijdens de werkcolleges door in groepsverband een quickscan voor je 'eigen' studentcompany te maken. Dit doe je door te reflecteren op de inzichten die je hebt verkregen uit de interviews met inkoop- en verkoopafdelingen van meerdere MKB bedrijven. In je rol als COO ga je voor je eigen studentcompany inzicht geven in het inkoopproces, verkoopproces, klantportfolio en leveranciersportfolio wanneer jullie door gaan groeien. De bijbehorende machtsverhoudingen en afhankelijkheid spelen hierin een rol.
2. De rol als COO vervul je tijdens het individuele salesgesprek door een gesprek te voeren met een (potentiële) b2b-klant waarbij je de stappen van het salesgesprek doorloopt en de onderhandelingsstijl kiest die passend is bij de machtsverhouding en afhankelijkheid.

Studiemateriaal:

Zie Brightspace of intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Ondernemerschap & Retail Management

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.