

Vak: Keuzemodule Sales Management

credits: 5

Vakcode	TBVB26SAMA	Werkvormen	Onderwijs
Naam	Keuzemodule Sales Management	Toetsen	Portfolio - Opdracht
Studiejaar	2026-2027		Sales - Schriftelijk, organisatie ToetsCentrum
ECTS credits	5		
Taal	Nederlands		
Coördinator	R. Reinders		

Leeruitkomsten**PLUs:**

Na afronding van de 5 EC module 'TB Commercieel' zijn studenten in staat om de relatie tussen marketing en sales te analyseren en te begrijpen, met een specifieke aandacht voor de organisatie en optimalisatie van salesprocessen en planning met een focus op een technische (b2b)-bedrijfsomgeving.

Opdracht:

Diverse weekopdrachten, waaronder het uitdiepen van een onderwerp t.b.v. een minicollege/ Eindopdracht in de vorm van een analyse van een marketing/salesorganisatie (van een technische organisatie) op basis van theoretische concepten.

Werkvormen:

Instructiecolleges, CoLs, Gastcolleges

Inhoud**Omschrijving:**

In deze module zal duidelijk worden hoe sales in directe relatie staat met marketing en hoe een adequate invulling van het sales management kan bijdragen aan het effectief en efficiënt realiseren van de ondernemingsdoelen. Hoofdonderwerpen: marketing & sales in een B2B-omgeving, klant- en marktinformatie en verkoopomgeving, relatiemanagement, de organisatie en planning van sales.

Opgenomen in opleiding(en)

Technische Bedrijfskunde

School(s)

Engineering, Life Sciences & ICT