

SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl



NIMA Sales B Accountmanagement

Algemene informatie:

De opleiding NIMA Sales B Accountmanagement is een HBO opleiding gericht op het verder uitdiepen van klantrelaties en bijbehorende verkoopprocessen. Menig commercieel directeur, salesmanager of key accountmanager heeft met deze opleiding de basis gelegd voor een glansrijke carrière binnen het commerciële domein.

Doelgroep:

Je hebt inmiddels een aantal jaren ervaring in het verkoopvak in de rol van verkoper, vertegenwoordiger, accountmanager, salesrepresentative of salesconsultant. Omdat de inkoopprocessen bij jouw klant complexer worden en de klant meer eisen stelt aan de verkopende partij is een internationaal erkend NIMA Sales B Accountmanagement diploma een welkome aanvulling op je cv.

Move the Crowd:

Move the Crowd biedt deze opleiding aan met 3 zekerheden:

1. Diplomagarantie
2. Kort(st)e doorlooptijd
3. Laagste prijsgarantie

Programma-onderdelen:

- De salesomgeving binnen je eigen organisatie
- De meest voorkomende verkoopstrategieën
- De meest voorkomende verkoopmethoden
- Verkoop- en accountplanning
- Het commercieel planningsproces
- Marketing & Marktonderzoek
- Concurrentieanalyse
- Customer loyalty en rebuyingrate
- Backward planning om resultaten meer zeker te stellen
- Inkoop & logistiek
- Financiële aspecten voor de accountmanager
- Het traceren van de DMU
- Het opstellen van een PSU
- De plek van accountmanagement binnen de organisatie
- Leiderschapstijlen
- Onderhandelen
- Het motiveren van medewerkers
- Het schrijven van een accountplan
- Het maken van een pragmatisch actieplan
- Examentraining

Duur:

16 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investering:

€ 1.899,00 Vrij van BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen, inclusief literatuur t.w.v. € 69,95.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbeperkte hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van de opleiding ben je in staat om:

- Accountmanagement door te voeren
- DMU's te traceren en optimaal te bewerken
- Grote klanten meer en beter aan je te binden
- Consultative selling toe te passen.
- Accountplanning te implementeren.