

# SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

[www.movethecrowd.nl](http://www.movethecrowd.nl)

[info@movethecrowd.nl](mailto:info@movethecrowd.nl)

## NIMA Sales B Verkoopopleiding (inclusief examen)

### Algemene informatie:

De opleiding NIMA Sales B Verkoopopleiding is een HBO opleiding gericht op het professionaliseren van je verkooporganisatie. Naast je verantwoordelijkheid voor het behalen van het verkoopbudget ben je tevens gericht op het smeden van een hecht en professioneel verkoopteam.

### Doelgroep:

Je hebt inmiddels een aantal jaren ervaring in het commerciële domein in de rol van sr. accountmanager of verkoopleider. Je hebt de wens dit proces te optimaliseren en jouw verkoopteam als leider, opleider en begeleider situationeel te ondersteunen. Daarnaast heb je de wens om je opgedane commerciële ervaring om te zetten in een tastbaar internationaal erkend diploma.

### Move the Crowd:

Move the Crowd biedt deze opleiding aan met 3 zekerheden:

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

### Programma-onderdelen:

- De ingrediënten van een effectief verkoopteam
- De meest voorkomende verkoopstrategieën
- De meest voorkomende verkoopmethoden
- Het opstellen van een commercieel jaarplan
- Het commercieel planningsproces
- Forecasting
- Het managen van resultaten
- Met managen van activiteiten
- Het managen van competenties
- Customer loyalty en rebuyingrate
- Financiële aspecten voor de verkoopleider
- Teambuilding
- Veranderingsmanagement
- Leiderschapsstijlen
- Onderhandelen
- Het motiveren van medewerkers
- Het voeren van bilateralen
- Het organiseren van salescoaching
- De optimale overlegstructuur binnen een commerciële organisatie
- Het schrijven van een verkoopplan
- Het maken van een pragmatisch actieplan
- Examentraining

### Duur:

14 dagdelen

### Vorm:

Klassikaal

### Investering:

€ 3.595,00 Vrij van BTW, inclusief éénmalig een B1 en B2 examen)

### 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:

- Het verkoopteam te begeleiden naar nog betere resultaten.
- Een verkoopplan te implementeren in lijn met de gekozen strategie van de onderneming.
- Een hecht verkoopteam te smeden passen.
- Leiderschap te tonen.