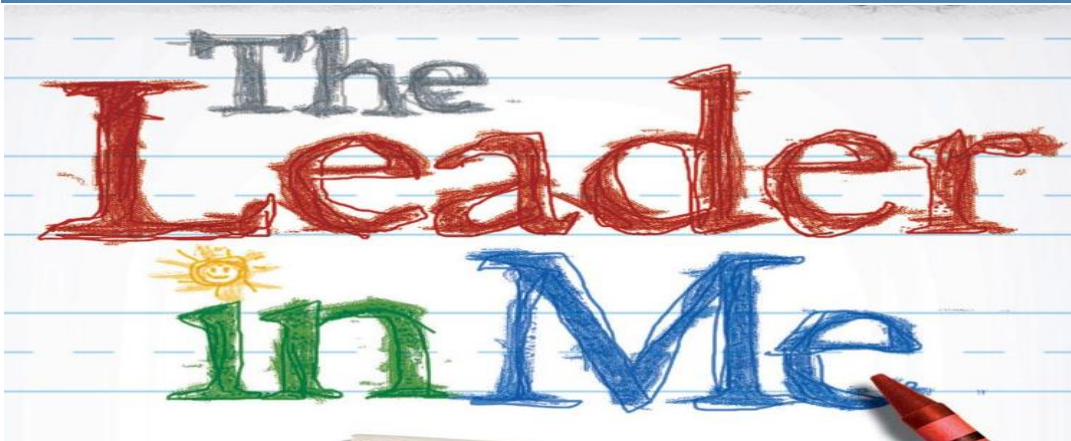


# SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

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

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

## COMBINATIE-OPLEIDING NIMA SALES A & B

### Algemene informatie:

Deze combinatie-opleiding NIMA Sales A en NIMA Sales B levert jou 10% korting op van de opleidingsfee. De opleidingsfee is het reguliere bedrag min de examenkosten. Als bij al een korting van maar liefst € 456,60.

Door deze combinatie-opleiding kun jij in een zeer kort tijdsbestek een MBO4 én een HBO vakdiploma behalen waarmee alle deuren voor jou op de arbeidsmarkt opengaan.

Wij kijken er naar uit ook jou te mogen begeleiden in het behalen van een NIMA Sales A én een NIMA Sales B opleiding.

### Doelgroep:

U bent reeds werkzaam binnen een verkoopfunctie of heeft de wens dit binnenkort te gaan vervullen. De opleiding NIMA Sales A, gevolgd door de opleiding NIMA Sales B is bij uitstek geschikt voor een ieder die zich wil verbeteren in het verkoopvak en tevens het eigen cv een enorme boost te geven. Uiteraard behaal je hiermee 4 internationaal erkende NIMA Sales diploma's.

### 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 account- & salesmanager
- De plek van accountmanagement binnen de organisatie
- Leiderschapstijlen
- Onderhandelen
- Het motiveren van medewerkers
- Examentraining
- 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 binnen het commerciële domein
- Relatiematrix
- Leiderschapstijlen

- Onderhandelen
- Het motiveren van medewerkers
- Het schrijven van een verkoopplan of een accountplan
- Het aanscherpen van managementvaardigheden dan wel accountmanagementvaardigheden
- Het maken van een pragmatisch actieplan
- Examentraining

### Duur:

14 dagen / 28 dagdelen

### Vorm:

Klassikaal

### Investering:

€ 5.733,40 Vrij van BTW

### Inclusief:

- Alle benodigde literatuur twv €149,00
- Eénmalig het A1, A2, B1 en B2 examen twv. € 1.624,00
- 14 daags arrangement

### Resultaten:

Na de opleiding heb je een MBO en een HBO diploma op zak om jezelf als professional in accountmanagement of verkoopleiding te profileren.