

# 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 Verkoopleiding & Accountmanagement

### Algemene informatie:

De opleiding NIMA Sales B Verkoopleiding & Accountmanagement is een HBO opleiding gericht op het verder uitdiepen van klantrelaties, het professionaliseren van de verkoopafdeling en de bijbehorende verkoopprocessen en vaardigheden. 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, salesmanager of verkoopleider. 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. Daarnaast vereist een veranderende markt een flexibele verkooporganisatie die gericht is op het realiseren van commerciële doelstellingen en het ontwikkelen van bestaande competenties binnen het verkoopteam. Alle facetten worden uitvoerig behandeld in deze opleiding NIMA Sales B Verkoopleiding & Accountmanagement.

### 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 binnen het commerciële domein
- Relatiematrix
- Leiderschapstijlen
- Onderhandelen
- Het motiveren van medewerkers
- Het schrijven van een verkoopplan of een accountplan
- Het aanscherpen van managementvaardigheden danwel accountmanagementvaardigheden
- Het maken van een pragmatisch actieplan
- Examentraining

### Duur:

14 dagdelen

### Vorm:

Klassikaal

### Investering:

€ 3.995,00 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:

- Verkoop te professionaliseren
- Commerciële jaarplannen te ontwikkelen en uit te voeren (accountplan danwel verkoopplan)
- Professioneel leiding te geven aan het verkoopteam of PSU
- Concurrentiekracht te vergroten voor de onderneming
- Het NIMA Sales B diploma te behalen