

# SMA Accountmanager Sales B

*Ben je op zoek naar de beste sales opleiding en wil je je kennis als professioneel accountmanager naar een hoger niveau tillen? De SMA Opleiding Accountmanager Sales B is een praktische opleiding waarmee je je kennis als accountmanager direct verder vergroot en een expert wordt in het vakgebied. Je leert hoe je een succesvol accountplan schrijft, ontdekt de allernieuwste salestechnieken en je weet precies welke trends er spelen binnen de sales branche. Tijdens de opleiding ga je zowel op strategisch als persoonlijk niveau aan de slag. Uiteindelijk weet je als geen ander op welke manieren je succesvol nieuwe klanten werft en het meeste rendement uit het huidige klantenbestand behaalt.*

## Welk niveau is de SMA Opleiding Accountmanager Sales B?

De SMA Opleiding Accountmanager Sales B is op hbo-niveau en duurt 9 – 12 maanden. De opleiding kost 10 klokuren per week.

## Ben jij dé geschikte kandidaat voor de SMA Opleiding Accountmanager Sales B?

Heb je al eerder een sales opleiding gevolgd, zoals de SMA Opleiding Verkoop specialist Sales A, de SMA Opleiding Verkoopvaardigheden of een NIMA Sales A opleiding? En ben je klaar voor een volgende uitdaging? Dan is SMA Opleiding Accountmanager het antwoord voor jou.

Als geschikte kandidaat heb je al werkervaring als accountmanager of verkoopleider en ben je (of word je) verantwoordelijk voor het verkoopapparaat. Ben je betrokken bij het opstellen van een verkoopplan of accountplan en is het aan jou om dit uit te voeren? Met de SMA Opleiding Accountmanager ontwikkel je je kennis en leer je hoe je het meest efficiënt te werk gaat.

De opleiding is een veel gekozen opleiding voor accountmanagers, verkoopleiders, areamanagers, managers buitendienst, commerciële teamleiders en productmanagers.

## Hoe ziet de SMA Opleiding Accountmanager Sales B eruit?

De SMA Opleiding Accountmanager Sales B bestaat uit twee modules: Accountmanager 1 en Accountmanager 2. Voor meer flexibiliteit kies je zelf de volgorde van de modules. De modules zijn een mix van theoretische en praktijkgerichte cases. In de module Accountmanager 2 maak je de keuze uit twee specialisaties: accountmanager of verkoopleider.

### Module Accountmanager 1: Verkoop

Tijdens de eerste module ga je dieper in op de theorie en leer je meer over belangrijke verkoop- en concurrentiestrategieën. Binnen deze module komen onderstaande thema's aan bod:

- De belangrijkste sales strategieën
- De markt en de klant
- Werven en behouden van klanten
- Het team en de prestaties
- Het berekenen van resultaten

### Module Accountmanager 2: Persoonlijke vaardigheden

In de tweede module staan we stil bij de praktische kant van het sales vak en je specialisatie. Je gaat een gedegen accountplan schrijven en presenteren. Daarnaast ga je aan de slag met het voeren van een verkoopgesprek en leer je daarbij de juiste gespreks- en onderhandelingstechnieken.

De examens van de SMA Opleiding Accountmanager Sales B

### Examen

Om het SMA Diploma Accountmanager te behalen zijn er twee examens, één examen per module. Wil je enkel één van de modules volgen? Dan behaal je een certificaat voor de specifieke module. Tijdens onze opleiding word je klaargestoomd voor de volgende examens:

Het examen bestaat uit twee losse modules: Accountmanager 1 en Accountmanager 2.

### Examen Accountmanager 1

Dit mondelinge examen toetst je theoretische kennis en inzicht welke je nodig hebt bij het schrijven van een accountplan.

### Examen module Accountmanager 2

Je doet een persoonlijk assessment om je praktische vaardigheden te toetsen. De examens worden afgenomen door SMA (Sales Management Associatie).

### Meer informatie

[www.delaatkenniscentrum.nl](http://www.delaatkenniscentrum.nl)  
[info@delaatkenniscentrum.nl](mailto:info@delaatkenniscentrum.nl)  
040-2485582



**“Dit Kenniscentrum is een aanrader voor iedereen die bekwaam begeleid wil worden bij het volgen van een studie.”**

-Ryan-

