

SMA Opleiding Salesmanager Sales B

Gedurende de SMA Opleiding Salesmanager Sales B wordt dieper ingegaan op verkoopprocessen en -technieken. Persoonlijke kwaliteiten en vaardigheden als verkoper worden ontwikkeld. Het doel van de opleiding is om verkoopplan op te kunnen stellen, uit te voeren en om leiding te geven. Een waardevolle aanwinst voor elke commerciële organisatie!.

Welk niveau is de SMA Opleiding Salesmanager Sales B?

De SMA Opleiding Salesmanager Sales B is op hbo-niveau.

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

Deze sales opleiding is bedoeld voor personen die leiding geven aan (een gedeelte van) een verkoopapparaat. Zij zijn betrokken bij het opstellen van het verkoopplan en moeten dit ook uitvoeren. Denk hierbij aan accountmanagers, verkoopleiders, areamanagers, managers buitendienst, commerciële teamleiders en productmanagers.

Het is raadzaam om eerst de SMA Opleiding Verkoopvaardigheden (of een vergelijkbare opleiding) af te ronden.

Module Salesmanager 1: Verkoop

Binnen deze module komen onderstaande onderwerpen aan bod:

- Sales algemeen: verkoop benaderingen toepassen, SWOT-analyse, strategische planningsniveaus, verkoopstrategie en -tactiek bepalen, etc.
- De markt en de klant: concurrentiestrategieën van Porter, Markow-analyse, klantwaardestrategieën van Treacy & Wiersema, productlevenscyclus analyseren, customer rating, etc.
- Het team en de prestaties: motivatietheorieën van Maslov, Herzberg en McGregor, functies en taken van het verkoopteam, teamrollen van Belbin, stijlen van leidinggeven, theorie van feedback, etc.
- Resultaten: winst-, klanten-, kosten- en omzetaandeel berekenen, waarde van een klantenbestand berekenen, break-evenpoint berekenen, prijsbepalingsmethoden toepassen, verschillende rendementsskengetallen berekenen, etc.

Module Salesmanager 2: Persoonlijke vaardigheden salesmanager

In de tweede module staan we stil bij de praktische kant van het sales vak en je specialisatie. Je gaat een gedegen salesplan 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 Salesmanager Sales B

Om het SMA Diploma Salesmanager Sales B 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:

Examen module Salesmanager 1

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

Examen module Salesmanager 2

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

Meer informatie?

Wil je meer weten over beide modules, de kosten, startdata en bijbehorende examens? Neem contact met ons op.

Contact

www.delaatkenniscentrum.nl
info@delaatkenniscentrum.nl
040-2485582