




## *Rethinking the sales manager*

*Career Academy  
Rotterdam university of applied Science  
2e jaargang  
toetsing op NLQF niveau 5  
RCALSA02Q5*



In een steeds veranderende economische omgeving, die wordt gekenmerkt door de internationalisering van bedrijven, fusies en de snelle groei van nieuwe vormen van klantcontacten, moeten verkoopmanagers hun organisaties en hun manier van verkopen voortdurend aanpassen.

De salesorganisatie zoals we die vandaag de dag kennen is dan ook slecht toegerust voor het huidige tijdsgewricht. Deze tijden vragen om een *update* en *upgrade* van het verkoopbeleid om relaties succesvol te bouwen en te onderhouden. De hamvraag is dus: wat is nu een doelmatige en werkbare aanpak die echt resultaat oplevert?

Deze cursus biedt je de handvatten om een salesstrategie te formuleren en te realiseren om zodoende duurzame waarde te creëren voor alle *stakeholders*. Je hebt daarbij zowel oog voor het perspectief van de klant als voor het perspectief van je organisatie.

**Rudolph Regter**     **Henk de Nie**

## Doel

De kennis en vaardigheden die je bij dit programma opdoet, stellen je in staat gedetailleerde verkoopstrategieën te maken en te evalueren, met behulp van verschillende methoden voor het verzamelen van gegevens. Wat je leert, weerspiegelt de nieuwste trends en denkwijzen, zodat je onmiddellijk meerwaarde biedt.

## Business outcome

Je geeft advies aan het management van jouw organisatie met verbeteringen welke betrekking hebben op het commercieel beleid met als doel de commerciële slagkracht van de verkooporganisatie te verbeteren.



# “If You Are Not Taking Care Of Your Customer, Your Competitor Will.” – Bob Hooley

Volume 3

## LEARNING OUTCOME

*Je bent in staat om relaties tussen de organisatie en haar klanten op te bouwen en te onderhouden.*

Het schema toont een schematische weergave van de kernbelofte van de CE'er. Deze is geformuleerd in onderstaande leeropbrengsten, inclusief de commerciële 21st century skills.

1. *Koers bepalen*
2. *Waarde creëren*
3. *Business Development*
4. *Realiseren*
5. *Skills van de commerciële professional*

Het hart van het profiel is 'de markt'. Daarom heen zijn de vier leeropbrengsten gepositioneerd en als flexibele 'draaischijf' de commerciële skills. Het begrip 'inzicht' is de vertaling van de Dublin descriptor 'onderzoekend vermogen' in het Opleidingsprofiel CE.

In deze module staan de leeropbrengsten Business Development en Waarde Creëren centraal



***Learning outcome: Je bent in staat om relaties tussen een organisatie en haar klanten te onderhouden***

**Business development**

*Ontwikkeling van de onderscheidende verdienmodellen voor de relevante stakeholders*

**Waarde Creeëren**

*Op basis van analyse van data en onderzoek een invulling geven aan de commerciële koers op basis van het gedrag van de klant*

**Onderwerpen Programma:**

- Salestrategie te ontwikkelen en te implementeren
- Sales Organisation en Accountmanagement

**Onderwerpen Programma:**

- 
- Salesstrategie implementeren
- Is op de hoogte van de trends in de markt en de ontwikkelingen op salesgebied en kan deze omzetten in verdienmodellen
- Online Sales

**Businessoutcome**

## INHOUD PROGRAMMA

De module duurt 20 weken.

De volgende onderwerpen worden in deze weken behandeld:

- Objectives
- Sales strategy
- Sales Organisation
- Sales Planning and Accountmanagement
- Online Sales
- Sales automation

## WORKSHOPS

### Essential Sales Skills

Om te slagen in de verkoop, moet je over de juiste vaardigheden beschikken. Rondom sales vaardigheden worden de onderstaande workshops georganiseerd:

- Google Garage
- Veerkrachtige Professional
- Sales Acquisitie
- Consultative Selling



## Werkvorm

Het doel is 'leren door doen, ervaren, gecombineerd met systematisch reflecteren daarop'. Het gaat hierbij om het leren door individueel- en groepsleren te verbeteren en direct te koppelen aan prestaties op uw professionele werkomgeving.

13:00 – 15:00 Leergroep activiteiten

In dit blok werk je met je collega-studenten aan het huiswerk dat jullie gemaakt hebben, stel je je vragen op voor de plenaire avondsessie en geef je elkaar feedback.

15:00 – 17:00 Workshop

Hier behandelen we een speciaal onderwerp, waar we dieper op in gaan. Dit kan een onderwerp zijn direct gerelateerd aan de kennis stof, of aan een vaardigheid.

17:00 – 18:00 Diner

18:00 – 21:00 Plenaire bijeenkomst

In de plenaire bijeenkomst worden de vragen vanuit de leergroepen behandeld. Je krijgt feedback op het huiswerk en het onderwerp voor de volgende week wordt geïntroduceerd.

## VOORBEREIDING

Voor elke bijeenkomst dien je je voor te bereiden. De instructies hiervoor ontvang je voor elke bijeenkomst.

## LITERATUUR

Sales- en accountmanagement, 2e editie  
Willem van Putten, Annette Schenk en Willem Zeijl  
ISBN 9789043033831

## BEOORDELINGSCRITERIA EN TOETSING LEERUITKOMSTEN

De beoordelingscriteria tref je in de bijlage aan, zodat je weet waarop de beoordelaar jouw assessment en verbeterplan beoordeelt.

Als het assessment positief wordt beoordeeld, heb je aangetoond dat je de algemene leerdoelen van dit blok beheerst. Je bent dan competent of een expert.

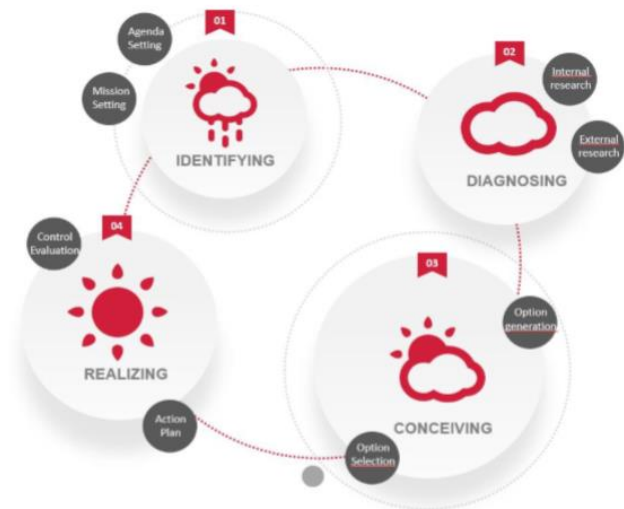
## HET PROCES

Het proces om te komen tot verbeteringen begint met het identificeren van de problemen (identifying).

Vervolgens moet je de onderliggende structuur en oorzaken achterhalen en begrijpen (diagnosing).

De derde stap is het inventariseren van mogelijke oplossingen en daaruit een of meer keuzes maken (conceiving).

Tot slot worden deze keuzes uitgevoerd, gecontroleerd en geëvalueerd (realizing).



## DE CE SKILLSET

1. <b>Kritisch denken</b>	6. <b>Initiatief</b>
<b>Probleemoplossend vermogen</b>	7. <b>Doorzettingsvermogen</b>
2. <b>Creativiteit</b>	8. <b>Aanpassingsvermogen</b>
3. <b>Nieuwsgierigheid</b>	9. <b>Leiderschap</b>
4. <b>Communicatie</b>	10. <b>Commercieel bewustzijn</b>
5. <b>Samenwerken</b>	11. <b>Verantwoordelijkheidsbesef</b>



## TOETSING EN LEERUITKOMSTEN

De leeruitkomsten worden getoetst op een relatief hoog abstractieniveau. Daarom is er voor gekozen om met de beoordeling aan te sluiten bij de complexiteit van het beoordelen van beroepsbekwaamheid in de beroepspraktijk. Wij hanteren drie beoordelingsniveaus: expert (XP), competent (CO) of nog niet competent (NC).

### Business Development aspecten

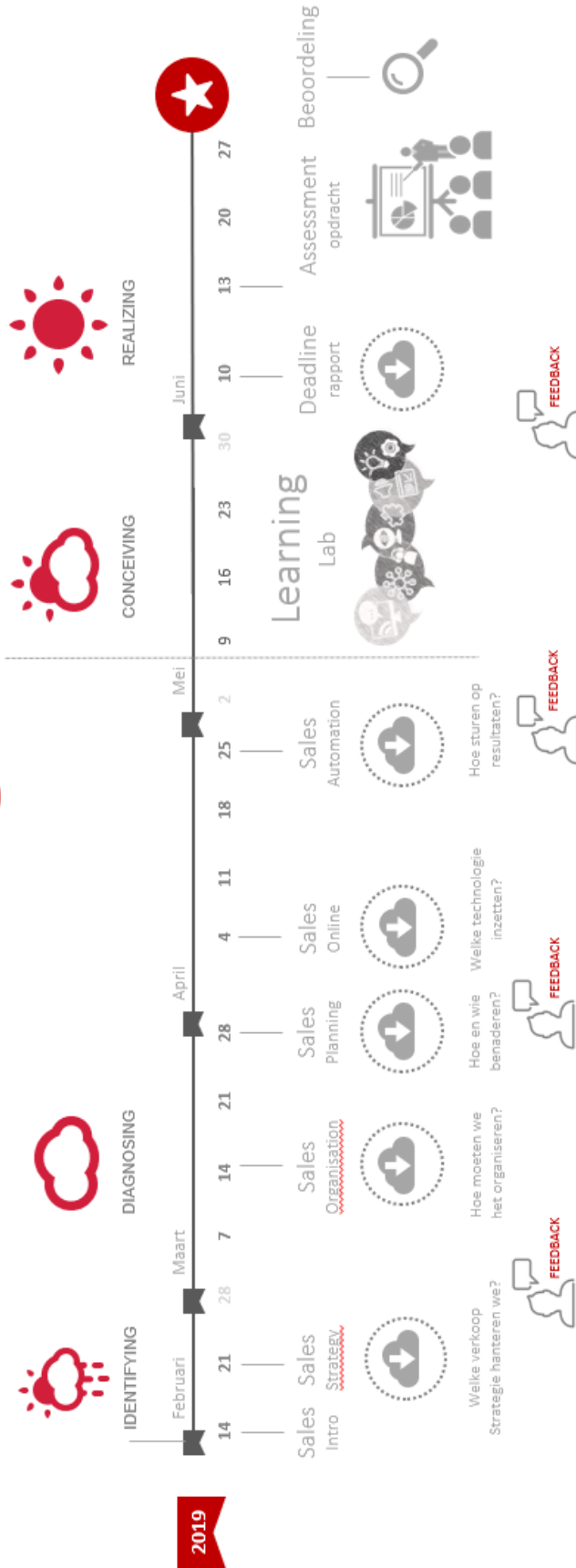
- Een vaststelling van de huidige situatie van het Commercieel beleid.
- Concrete beschrijving van doelstellingen en ambities.
- Vaststelling met cijfers onderbouwd, waar het gat zit tussen de huidige situatie en de gewenste situatie.
- Een onderbouwd voorstel welke verbeteractie uitgevoerd kunnen worden om business te generen.
- Het vertalen van de verbetering naar een gedragen verdienmodel.
- Alles wat nodig is om groen licht te krijgen voor de verbetervoorstellen.

### Waarde creatie aspecten

1. Je formuleert op basis van inzicht in klantgedrag en achterliggende motivatie, de doelen, de middelen en het tijdspad die aantoonbaar leiden tot waardecreatie.
2. Je schrijft onderbouwde voorstellen voor duurzame waardecreatie voor de klant, de organisatie en de maatschappij.



# Get Your Sales Right



Google Garage | Q

Veerkrachtige prof. | Q

Sales Automation | Q

## FLEXIBILITEIT

Als je denkt dat jij voldoende kennis hebt om de leeruitkomst aan te tonen, bespreek dat op tijd met jouw studiecoach. In overleg met haar kun je altijd eerder een assessment aanvragen.

Wanneer je het assessment niet in een keer haalt, mag je het een keer opnieuw doen. Per module heb je recht op een assessment en een herkansing van dit assessment.