

NIMA / SMA Sales – A

9 MAANDEN

De verschillen tussen de producten of diensten zijn tegenwoordig klein. Wat is van grote betekenis om de klant binnen te halen? De kwaliteit van de mensen in de zogenaamde frontlinie, ofwel het verkoopteam. Succesvolle accountmanagers 'doorzien' hun potentiële klant. Zij beseffen wat hun klant werkelijk wenst, welke behoeften deze heeft en op welke wijze hierop ingespeeld kan worden om het beoogde resultaat te behalen.

NIMA / SMA Sales – A is een uitstekende opleiding om alle facetten van het verkoopvak te leren. Een professionele verkoper / accountmanager is een sterke persoonlijkheid en beschikt over degelijke inhoudelijke kennis om de klant te overtuigen. Deze opleiding biedt een krachtige combinatie tussen de belangrijkste verkooptheorieën en -processen en de persoonlijke kwaliteiten van de accountmanager. Hierdoor kunt u de gewenste vertaalslag naar uw eigen werksituatie maken. Interessante persoonlijke oefeningen, cases en rollenspellen staan garant voor een boeiende en interactieve opleiding. Een succesvolle afronding vergroot uw capaciteiten op verkoopgebied. Hierdoor komen betere verkoopresultaten in zicht.



Resultaat

- U verbetert uw verkoopresultaten
- U beheerst de essentiële onderdelen van het verkoopproces en de verkoopdiscipline
- U begrijpt uw rol als verkoper binnen de organisatie in relatie tot andere disciplines, zoals marketing, logistiek, productie en financiën
- U brengt uw persoonlijke verkoopkwaliteiten naar een hoger niveau
- U bent in staat klanten te overtuigen op basis van inhoud en relatie

Doelgroep

Deze opleiding is voor iedereen die zich wil ontwikkelen binnen de verkoopdiscipline. U wilt uw capaciteiten op verkoopgebied vergroten om betere verkoopresultaten te behalen. U bent reeds werkzaam in een verkoopfunctie, bijvoorbeeld als vertegenwoordiger of accountmanager, of u bent van plan in de toekomst in een verkoopfunctie actief te zijn.

Vooropleiding

ICM volgt de richtlijnen van het NIMA en stelt geen specifieke eisen aan de vooropleiding. Het bezit van een diploma op HAVO/ MBO-niveau is gewenst.

Programma

Module Verkoopprocessen

- Fases in het verkoopproces
- Verkoopconcept en -theorie
- De rol van verkoop binnen de organisatie
- Verkoopmethoden en relatiemanagement
- Externe en interne analyse
- Marketingstrategie en afnemersgedrag (customer loyalty)
- Logistiek, productie en financiën
- Prospect en offertes
- Verkoopplanning en administratie
- Verkopen in het digitale tijdperk
- Internationaal Sales- en Accountmanagement
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Examentraining

Module Persoonlijke effectiviteit en presentatie

- Psychologie van het verkopen
- Overtuigend argumenteren
- Effectieve luistervaardigheden
- Onderhandelen volgens het win-win principe
- Het opbouwen van relaties (netwerken)
- Klantanalyse
- Klachtenbehandeling en conflicthantering
- Non-verbale communicatie en uitstraling
- Presentatietechnieken
- Opdracht: Presentatie aan de klant
- Rollenspellen en cases
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Examentraining

Studiewijze

Tijdens de opleiding NIMA / SMA Sales – A staan theorie en praktijk centraal die noodzakelijk zijn voor uw ontwikkeling binnen de verkoopdiscipline. Door middel van uitdagende oefeningen, rollenspellen, cases en presentaties ontwikkelt u zichzelf als verkoper. De module Verkoopprocessen bestaat uit de theoretische basis die onontbeerlijk is in het verkoopvak. Succesvolle verkoop is echter nauw verbonden met sterke persoonlijke kwaliteiten. De module Persoonlijke effectiviteit en presentatie is gericht op de ontwikkeling van uw persoonlijke vaardigheden. De laatste bijeenkomsten bestaan uit examentraining om u optimaal voor te bereiden. De opleiding wordt verzorgd door een salesdeskundige met ervaring bij vooraanstaande organisaties.

ICM kenmerkt zich door zeer hoge slagingspercentages van haar cursisten bij het NIMA-examen.

Studievoorbereiding

Iedere avondstudiebijeenkomst vereist ongeveer 2 tot 4 uur studievoorbereiding.

Examenvoordeel

ICM biedt haar cursisten examenvoordeel. Dit betekent dat indien u onverhoopt niet mocht slagen voor het schriftelijk NIMA-examen, u geheel kosteloos het schriftelijk ICM-proefexamen opnieuw mag afleggen, tot het moment van slagen. Het mondeling proefexamen kunt u eventueel tegen een gereduceerd tarief herkansen.

Studiemateriaal

Het meest actuele studiemateriaal zal worden gebruikt tijdens de opleiding. Dit voldoet volledig aan de richtlijnen van het NIMA.

Investing

De investering bedraagt € 1.890 ineens en bestaat uit:

- Leskosten: € 1.540 (of 3 termijnen à € 550)
- Literatuur: € 150
- Schriftelijk ICM-proefexamen: € 100
- Mondeling ICM-proefexamen: € 100

Deze investering is excl. btw.

Duur

ICM verzorgt NIMA / SMA Sales – A zowel in avond- als dagopleiding. De avondopleiding is van 19.00 tot 22.00 uur en omvat totaal 20 lessen. De dagopleiding is van 10.00 tot 16.00 uur en omvat totaal 10 lessen. De module Verkoopprocessen duurt 10 avonden of 5 dagen, de module Persoonlijke effectiviteit en presentatie duurt 10 avonden of 5 dagen. De gehele opleiding duurt 9 maanden.

Avondopleiding

Alkmaar – ma – di	Den Bosch – ma – di	Rotterdam – ma – di
Almere – ma – di	Den Haag – ma – di	Utrecht – ma – di
Amsterdam – ma – di	Eindhoven – ma – di	Zwolle – ma – di
Arnhem – ma – di	Haarlem – ma – di	
Breda – ma – di	Leiden – ma – di	

Diploma

De opleiding NIMA / SMA Sales – A 9 maanden bij ICM biedt u de mogelijkheid om het diploma te behalen:

- **NIMA / SMA Sales – A-diploma**

Nadat u de module Persoonlijke effectiviteit en presentatie heeft doorlopen, neemt ICM een verplicht mondeling proefexamen af. Nadat u beide modules heeft doorlopen, neemt ICM een verplicht schriftelijk proefexamen af. Zo wordt u optimaal voorbereid op het NIMA / SMA Sales – A-examen.

Het schriftelijke NIMA/ SMA Sales – A-examen wordt tweemaal per jaar afgenomen. Het mondeling examen vindt viermaal per jaar plaats. U schrijft u zelf in voor het landelijk NIMA-examen. Voor verdere informatie en kosten verwijzen wij u graag naar www.nima.nl.

Dagopleiding

Amsterdam – vr – zat ¹⁾	Utrecht – vr – zat ¹⁾
Rotterdam – vr – zat ¹⁾	Zwolle – vr – zat ¹⁾
Eindhoven – vr – zat ¹⁾	

¹⁾ U kunt de door u gewenste dag kiezen. Indien gewenst kunt u bij de dagopleiding (tegen additionele kosten) gebruikmaken van het luncharrangement.

In oktober 2011 en maart 2012 start de opleiding.

Vervolgadvies

NIMA / SMA Sales – B, NIMA Marketing – A

Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet (www.icm.nl).

Deze opleiding biedt ICM ook In Company aan.