

NIMA / SMA Sales – A

4 MAANDEN - INTENSIEF

Deze opleiding is bedoeld voor diegenen die zich intensief en in korte tijd willen voorbereiden op het NIMA Sales – A examen. Indien u over de juiste inzet en motivatie beschikt, is dit een uitstekende keuze. In deze opleiding leert u uw (potentiële) klant te ‘doorzien’. Wat wenst de klant werkelijk? Welke behoeften heeft de klant? Op welke wijze kan hierop ingespeeld worden om het beoogde resultaat te behalen?

Deze 4 maanden durende NIMA / SMA Sales – A opleiding is uitstekend geschikt om alle facetten van het verkoopvak te leren. De professionele verkoper / accountmanager is een sterke persoonlijkheid en beschikt over degelijke inhoudelijke kennis om de klant te overtuigen. De belangrijkste verkooptheorieën en –processen en de persoonlijke kwaliteiten van de accountmanager worden behandeld. Oefeningen, cases en rollenspelen staan garant voor een dynamische en interessante opleiding. Een succesvolle afronding vergroot uw capaciteiten op verkoopgebied en leidt tot een verbetering van uw verkoopresultaten.



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
- U bent op intensieve wijze en in korte tijd voorbereid op het NIMA / SMA Sales – A examen

Doelgroep

Deze opleiding is speciaal geschikt voor diegene die zich op intensieve wijze wil voorbereiden op het NIMA / SMA Sales – A examen. U bent werkzaam in een verkoopfunctie, bijvoorbeeld als vertegenwoordiger of accountmanager of u heeft deze ambitie met het oog op de toekomst.

Vooropleiding

ICM volgt de richtlijnen van het NIMA en stelt geen specifieke eisen aan de vooropleiding. Het bezit van HBO denk- en werkniveau is gewenst.

Studiewijze

Tijdens deze opleiding worden op intensieve wijze de theorie en praktijk die noodzakelijk zijn voor uw ontwikkeling binnen de verkoopdiscipline behandeld. Door middel van uitdagende oefeningen, rollenspelen, cases en presentaties ontwikkelt u zichzelf als verkoper. De theoretische basis die onontbeerlijk is in het verkoopvak komt aan bod. Veel aandacht wordt besteed aan uw persoonlijke effectiviteit en persoonlijke presentatie. 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 4 tot 6 uur studievoorbereiding.

Programma

- Verkoopconcept en -theorie
- Fases in het verkoopproces
- De rol van verkoop binnen de organisatie
- Verkoopmethoden en relatiemanagement
- Externe en interne analyse
- Marketingstrategie en afnemersgedrag
- Klantenbinding (customer loyalty)
- Logistiek, productie en financiën
- Prospect en offertes
- Verkoopplanning en administratie
- Verkopen in het digitale tijdperk
- Internationaal Sales- en Accountmanagement
- Psychologie van het verkopen
- Effectieve luistervaardigheden
- Onderhandelen volgens het win-win principe
- Klachtenbehandeling en conflicthantering
- Professioneel presenteren
- Verbale vs. non-verbale communicatie
- Praktijksituaties en voorbeelden
- Examentraining

Examengarantie

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

Studiemateriaal

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

Duur

ICM verzorgt NIMA / SMA Sales – A Intensief zowel in avond- als in dagopleiding. De avondopleiding is van 19.00 tot 22.00 uur en omvat totaal 14 lessen. De dagopleiding is van 10.00 tot 16.00 uur en omvat totaal 7 lessen. De gehele opleiding duurt 4 maanden.

Avondopleiding

Amsterdam – ma – wo ¹⁾	Eindhoven – di
Arnhem – di	Rotterdam – di
Breda – ma	Utrecht – di – wo ¹⁾
Den Bosch – di	Zwolle – di
Den Haag – ma	

Dagopleiding

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

In oktober 2010 en maart 2011 start de opleiding.

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

Vervolgopleiding

NIMA / SMA Sales – B, NIMA Marketing – A

Investering

Leskosten: € 1.290 (of 2 termijnen à € 675)

Literatuur: € 150

Examen - ICM: € 175 (schriftelijk) € 175 (mondeling)

Deze investering is excl. het drankarrangement (koffie/thee). Dit bedrag is € 4,90 per avond of € 6,90 per dag. De totale investering is excl. btw.

Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig 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.

Diploma

De opleiding NIMA / SMA Sales – A Intensief bij ICM biedt u de mogelijkheid om 2 diploma's te behalen:

- **ICM Sales – A diploma**
- **NIMA / SMA Sales – A diploma**

Na afloop van de opleiding neemt ICM verplicht een schriftelijk en mondeling examen af. Indien u deze examens met een positief resultaat afsluit, ontvangt u het officiële ICM Sales – A diploma. Deze examens vormen een uitstekende voorbereiding op het NIMA / SMA Sales – A examen.

Het NIMA – examen bestaat uit een schriftelijk en een mondeling deel. Het schriftelijk onderdeel van het NIMA / SMA Sales – A examen wordt tweemaal per jaar afgenomen. Het mondeling examen vindt 4 keer per jaar plaats. U schrijft u zelf in voor het landelijk NIMA – examen. Voor verdere informatie en kosten verwijzen wij u graag door naar www.nima.nl.