

NIMA A Sales

4 Maanden – Intensief

NIMA A Sales is dé verkoopopleiding die u leert om alle facetten van het verkoopvak te leren en toe te passen in de praktijk. Een professionele verkoper en accountmanager beschikt over de juiste attitude én inhoudelijke kennis om de klant te overtuigen en te helpen bij de juiste aankoopbeslissing. Deze opleiding biedt een krachtige combinatie tussen de belangrijkste verkooptheorieën, processen en persoonlijke kwaliteiten van de verkoper. Hierdoor bent u in staat de juiste vertaalslag naar uw eigen werksituatie te maken. Interessante persoonlijke oefeningen, cases en rollenspellen staan garant voor boeiende, inspirerende en interactieve bijeenkomsten.

Unieke voordelen

- Verrijkt uw CV met een hoog gewaardeerd diploma
- ICM is dé officieel erkende opleider voor NIMA opleidingen
- Het hoogste slagingspercentage op het NIMA examen
- Zeer ervaren docent/trainers met bewezen verkoopkwaliteiten

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 persoonlijkheid, 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 een carrière-switch te maken en 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

- 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
- Social selling
- Internationaal sales- en accountmanagement
- Psychologie van het verkopen
- Overtuigend argumenteren
- Effectieve luistervaardigheden
- Onderhandelen volgens het win-winprincipe
- Opbouwen van relaties (netwerken)
- Klantanalyse
- Klachtenbehandeling en conflicthantering
- Telefonische verkoopgesprekken
- Non-verbale communicatie en uitstraling
- Presentatietechnieken
- Rollenspellen en cases
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Examentraining

Studievoorbereiding

Iedere studiebijeenkomst vereist ongeveer 2 tot 4 uur studievoorbereiding.

Studiemateriaal

Het meest actuele studiemateriaal wordt gebruikt tijdens de opleiding, dat volledig aan de richtlijnen van het NIMA voldoet.

Studiewijze

Tijdens de opleiding NIMA A Sales 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 Grondslagen van de Verkoop bestaat uit de theoretische basis die noodzakelijk is voor het verkoopvak. Succesvolle verkoop is echter ook nauw verbonden met sterke persoonlijke kwaliteiten. De module Professioneel Verkopen is gericht op de ontwikkeling van uw persoonlijke vaardigheden. De laatste bijeenkomsten van beide modules bestaan uit examentrainingen die u optimaal voorbereiden op het officiële NIMA-examen. Zo krijgt u aan het eind van de opleiding de gelegenheid om uw verkoopgesprek in een examensetting te oefenen. De opleiding wordt verzorgd door een salesdeskundige met ervaring bij vooraanstaande organisaties.

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

Duur

ICM verzorgt NIMA A Sales als avond- en als dagopleiding. De avondopleiding is van 19.00 tot 22.00 uur en omvat 16 lessen. De dagopleiding is van 10.00 tot 16.00 uur en omvat 8 lessen. De gehele opleiding duurt 4 maanden.

In september 2018 en februari 2019 start de opleiding.

Avondopleiding

Amsterdam – ma – di ¹⁾ Eindhoven – ma – di ¹⁾

Arnhem – ma – di ¹⁾ Rotterdam – ma – di ¹⁾

Breda – ma – di ¹⁾ Utrecht – ma – di ¹⁾

Den Bosch – ma – di ¹⁾ Zwolle – ma – di ¹⁾

Den Haag – ma – di ¹⁾

Dagopleiding

Amsterdam – vr – za ¹⁾ Utrecht – vr – za ¹⁾

Eindhoven – vr – za ¹⁾ Zwolle – vr – za ¹⁾

Rotterdam – vr – za ¹⁾

¹⁾ U kunt zelf een dag kiezen.

Vervolgopleiding

NIMA B Sales en NIMA A Marketing

Diploma

De opleiding NIMA A Sales biedt u de mogelijkheid om het officiële NIMA diploma te behalen:

- NIMA A Sales – diploma

Het volledige NIMA A Sales diploma bestaat uit twee delen: NIMA A1 en NIMA A2. Het A1 examen is een schriftelijk examen en bestaat uit meerkeuzevragen. In het mondeling A2 examen worden de praktische vaardigheden voor het verkoopgesprek getoetst.

De examens worden verzorgd door het NIMA. U wordt door ICM geïnformeerd over de examenprocedure. Neemt u voor overige vragen over het examen contact op met NIMA op telefoonnummer 020 – 503 93 00 of kijkt u op www.nima.nl.

Investing

De investering bedraagt € 2.508 en bestaat uit:

- Leskosten: € 1.845 (of 3 termijnen à € 640)
– Inclusief extra oefening verkoopgesprek: € 100
- Lesmateriaal: € 150
- NIMA examen A1: € 205
- NIMA examen A2: € 308

De totale investering is excl. het luncharrangement, de kosten hiervoor zijn €17,50 per dag. Indien gewenst kunt u zich hiervoor afmelden. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie.

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie www.icm.nl/btw.