

# NIMA A Sales – 4 maanden intensief

4 Maanden

NIMA A Sales is dé verkoopopleiding die je alle benodigde vaardigheden en kennis van het vak leert. Als salesprofessional moet je de juiste attitude en inhoudelijke kennis hebben om je klant te overtuigen en te helpen bij de juiste aankoopbeslissing. Gedurende 4 maanden ga je uitgebreid aan de slag met de belangrijkste verkooptheorieën, processen en persoonlijke kwaliteiten. Deze aspecten worden zowel met theorie als persoonlijke cases, oefeningen en rollenspellen vertaald naar jouw werksituatie. ICM is dé NIMA Education Partner en maakt het verschil met inspirerende bijeenkomsten om je optimaal voor te bereiden op het NIMA examen.

## Unieke voordelen

- Verrijkt je CV met een hoog gewaardeerd en internationaal erkend diploma
- ICM is al jarenlang één van de meest succesvolle NIMA-opleiders in Nederland
- Na de bijeenkomsten oefen je een verkoopgesprek in examensetting, voor een optimale voorbereiding op het NIMA mondeling examen

## Resultaat

- Je verbetert je verkoopresultaten
- Je beheerst de essentiële onderdelen van het verkoopproces en de verkoopdiscipline
- Je begrijpt je rol als verkoper binnen de organisatie in relatie tot andere disciplines, zoals marketing, logistiek, productie en financiën
- Je hebt inzicht in het inkoopproces van de klant
- Je brengt je persoonlijke verkoopkwaliteiten naar een hoger niveau
- Je overtuigt klanten op basis van persoonlijkheid, inhoud en relatie

## Studiewijze

Voorafgaand aan de opleiding krijg je toegang tot de ICM leeromgeving waar je je voorbereidt op de opleiding en kennismakert met je medecursisten. Hier vind je ook inspirerende en inhoudelijke content.

Tijdens de opleiding NIMA A Sales staan de theorie en praktijk centraal die noodzakelijk zijn voor je ontwikkeling binnen de verkoopdiscipline. De onderwerpen die aan bod komen zijn herkenbaar doordat de docent de theorie direct koppelt aan actuele voorbeelden. Via uitdagende oefeningen, rollenspellen, cases en presentaties ontwikkel je jezelf als salesprofessional.

In de module Grondslagen van de Verkoop ontwikkel je de theoretische basis die noodzakelijk is voor iedere salesprofessional. Omdat succesvolle verkoop ook nauw verbonden is met sterke persoonlijke kwaliteiten, staat in de module Professioneel Verkopen de ontwikkeling van je persoonlijke vaardigheden centraal. De laatste bijeenkomsten van beide modules bestaan uit examentrainingen die je optimaal voorbereiden op het officiële NIMA-examen. Ook krijg je aan het eind van de opleiding de gelegenheid om je verkoopgesprek in een examensetting te oefenen. De opleiding wordt verzorgd door een salesdeskundige met ervaring bij vooraanstaande organisaties.

## Programma

Module Grondslagen van de Verkoop

- 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
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- NIMA examentraining: het oefenen van meerkeuze examenvragen

Module Professioneel Verkopen

- 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
- NIMA examentraining: het oefenen van een behoeftegericht verkoopgesprek

## 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.

## Studievoorbereiding

Naast de bijeenkomsten moet je tijd vrijmaken voor zelfstudie. Houd rekening met 3-4 uur voorbereiding per bijeenkomst voor de avondopleiding en 6-8 uur voorbereiding per bijeenkomst voor de dagopleiding. Houd daarnaast rekening met een extra tijdsinvestering ter voorbereiding op het examen.

*Drie jaar op rij  
verkozen tot*



## Studiemateriaal

ICM is door NIMA benoemd als Education Partner. Hierdoor ben je ervan verzekerd dat onze opleiding NIMA A Sales voldoet aan de eisen van NIMA.

## Doelgroep

Deze opleiding is voor iedereen die zich wil ontwikkelen binnen de verkoopdiscipline. Je wilt je capaciteiten op verkoopgebied vergroten om betere verkoopresultaten te behalen. Je bent reeds werkzaam in een verkoopfunctie, bijvoorbeeld als vertegenwoordiger of accountmanager, of je bent van plan een carrièreswitch te maken en in de toekomst in een verkoopfunctie in te vullen.

## 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.

De opleiding wordt gegeven in september 2019, februari 2020 en september 2020.

## Avondopleiding

Alkmaar – ma – di <sup>1)</sup>	Den Haag – ma – di <sup>1)</sup>	Maastricht – ma – di <sup>1)</sup>
Almere – ma – di <sup>1)</sup>	Eindhoven – ma – di <sup>1)</sup>	Nijmegen – ma – di <sup>1)</sup>
Amsterdam – ma – di <sup>1)</sup>	Enschede – ma – di <sup>1)</sup>	Roermond – ma – di <sup>1)</sup>
Apeldoorn – ma – di <sup>1)</sup>	Groningen – ma – di <sup>1)</sup>	Rotterdam – ma – di <sup>1)</sup>
Arnhem – ma – di <sup>1)</sup>	Haarlem – ma – di <sup>1)</sup>	Utrecht – ma – di <sup>1)</sup>
Breda – ma – di <sup>1)</sup>	Heerenveen – ma – di <sup>1)</sup>	Zwolle – ma – di <sup>1)</sup>
Den Bosch – ma – di <sup>1)</sup>	Leiden – ma – di <sup>1)</sup>	

## Dagopleiding

Amsterdam – vr – za <sup>1)</sup>	Eindhoven – vr – za <sup>1)</sup>	Utrecht – vr – za <sup>1)</sup>
Arnhem – vr – za <sup>1)</sup>	Groningen – vr – za <sup>1)</sup>	Zwolle – vr – za <sup>1)</sup>
Breda – vr – za <sup>1)</sup>	Rotterdam – vr – za <sup>1)</sup>	

1) Je kunt zelf een dag kiezen.

## Vervolgopleiding

NIMA B Sales en NIMAA Marketing

## Diploma

De opleiding NIMA A Sales leidt je op tot het officiële NIMA diploma:

- NIMA A Sales diploma

Het volledige NIMA A Sales diploma bestaat uit twee delen: NIMA A1 en NIMA A2. A1 examen is een digitaal examen en bestaat uit meerkeuzevragen. In het mondeling A2 examen worden je praktische vaardigheden voor het verkoopgesprek getoetst. Een eenmalige afname van deze examens is bij de opleiding inbegrepen.

De examens worden verzorgd door het NIMA. Via de verkregen examenvoucher meld je je hiervoor bij NIMA aan. Bij een voldoende resultaat word je ingeschreven in het officiële NIMA-register. Neem voor overige vragen over het examen contact op met NIMA op telefoonnummer 020 – 503 93 00 of kijk op [www.nima.nl](http://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 kun je je 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](http://www.icm.nl/btw).

## Pakketvoordeel

ICM biedt je de mogelijkheid om, in minimaal 16 maanden, het NIMA A Sales en NIMA B Sales diploma in 1 pakket te behalen. Als je je voor beide opleidingen als pakket inschrijft, heb je een voordeel van € 295 ten opzichte van 2 afzonderlijke inschrijvingen. Je start met NIMA A Sales en daarna volg je NIMA B Sales – Verkoop leider of NIMA B Sales – Accountmanager.

## Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

- 📞 Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888
- 📄 Offerte aanvragen of inschrijven [www.icm.nl/nima-s-9m](http://www.icm.nl/nima-s-9m)

Deze opleiding biedt ICM ook In Company aan ([www.icm.nl/maatwerk](http://www.icm.nl/maatwerk)).