

NIMA A Sales - 4 maanden intensief

In deze opleiding leer je alle benodigde vaardigheden en kennis om als salesprofessional aan de slag te gaan.



Dé basis om als salesprofessional aan de slag te gaan

In dé verkoopopleiding NIMA A Sales leer je alle benodigde vaardigheden en kennis van het vak. 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 en interactieve bijeenkomsten om je optimaal voor te bereiden op het NIMA examen.

Let op: Inschrijven voor deze NIMA-opleiding is alleen nog dit jaar mogelijk. Vanaf 1 januari 2027 worden NIMA-opleidingen alleen nog aangeboden via de NIMA Academy. Ben je geïnteresseerd? Dan is dit je laatste kans om via ICM te starten.

Kenmerken

Studieduur	4 maanden
Investering	€ 2.760,-
Aantal locaties	0

Unieke voordelen



- ✓ Verrijk 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 legt een stevige basis om als salesprofessional te kunnen werken
- ✓ 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

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, accountmanager of verkoop binnendienst medewerker. Of je bent van plan een carrièreswitch te maken en in de toekomst in een verkoopfunctie in te vullen.

Programma



Module Grondslagen van de Verkoop

- Salesomgeving
- Sales en planning
- De salesfunctie
- Marketing en marktonderzoek, marketinginstrumenten
- Klantenmanagement en accountmanagement
- Inkoop en logistiek
- Financiële aspecten

Module Professioneel Verkopen

- Inleiding persoonlijke communicatie
- Opbouw verkoopgesprek
- Omgaan met verschillende klanttypen
- Onderhandelen
- Presenteren
- Telefonische verkoopgesprekken
- Klachtenbehandeling en beursvaardigheden

Studiewijze



Online leeromgeving

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

Praktijkgericht

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 uit de praktijk. Via uitdagende oefeningen, rollenspellen, cases en presentaties ontwikkel je jezelf als salesprofessional.

Theoretische basis

In de module Grondslagen van de Verkoop ontwikkel je de theoretische basis die noodzakelijk is voor iedere salesprofessional.

Persoonlijke vaardigheden

Omdat succesvolle verkoop ook nauw verbonden is met sterke persoonlijke kwaliteiten, staat in de module Professioneel Verkopen de ontwikkeling van je persoonlijke vaardigheden centraal. Je wordt in deze module optimaal voorbereid op het NIMA A Sales mondeling examen, het voeren van een salesgesprek.

Examenvoorbereiding

Naast het oefenen van het verkoopgesprek tijdens de lessen, krijg je aan het eind van de opleiding de gelegenheid om je verkoopvaardigheden in een examensetting te oefenen.

Ervaren docenten

De opleiding wordt verzorgd door docenten met ruime ervaring in de salespraktijk.

Plaats & data



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. Tevens is deze opleiding volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

Let op: de planning van het examen verloopt via NIMA. Bekijk hun [site](#) voor de actuele planning

De opleiding wordt gegeven in .

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Investering



De investering bedraagt € 2.760,-.

Dit bedrag bestaat uit:

- Leskosten
- Lesmateriaal
- NIMA examen A1
- NIMA examen A2

Betaling in 3 termijnen is mogelijk. Je betaalt dan €945,- per termijn.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

[Meer informatie](#)

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

[Meer informatie](#)

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt [deze studiewijze](#).

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.

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.

Diploma



De opleiding NIMA A Sales leidt je op voor het behalen van het officiële NIMA diploma:

- NIMA A Sales diploma

Het volledige NIMA A Sales examen bestaat uit twee delen: NIMA A1 en NIMA A2. Het 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 afgenomen door het NIMA. 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.

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook [incompany](#) aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies



Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

<https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/nima-sales-4-maanden/>

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.