

NIMA B Sales – Accountmanager

9 Maanden

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

NIMA B Sales – Accountmanager is dé opleiding voor professionele accountmanagers of wie dit wil worden. Als accountmanager ben je van essentieel belang, je bent immers de schakel tussen de organisatie en klanten. Je bent verantwoordelijk voor relatiebeheer en sales en wilt hierin groeien. In 9 maanden leer je hoe je meer rendement haalt uit je huidige klantenbestand en nieuwe klanten werft. Zowel met theorie als cases en oefeningen vergroot je tijdens de opleiding je persoonlijke kwaliteiten en kennis op het gebied van verkoop- en accountstrategieën, -processen en -gesprekken. ICM is dé NIMA Education Partner.

Kenmerken

Studieduur: 10 dagen of 20 avonden

Investing: € 4.045

Aantal locaties: 13

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
- Optimale begeleiding bij het schrijven van je accountplan & de mogelijkheid om dit plan te presenteren aan je docent

Resultaat

- ✓ Je brengt het rendement van je verkoopactiviteiten naar een hoger niveau
- ✓ Je beheerst alle facetten van verkoop die van belang zijn voor ervaren accountmanagers
- ✓ Je ontwikkelt je persoonlijke effectiviteit binnen de verkoopdiscipline
- ✓ Je schrijft en presenteert een kwalitatief en resultaatgericht accountplan en voert professionele salesgesprekken op niveau
- ✓ Je doet aan optimale relatiemanagement en onderhoudt succesvol je netwerk

Doelgroep

De opleiding NIMA B Sales is voor diegenen met ervaring binnen de verkoopdiscipline die zich naar een hoger niveau willen ontwikkelen. Je bent werkzaam als verkoper, (key)accountmanager of medeverantwoordelijk voor het opstellen en uitvoeren van de accountplannen van je organisatie. Met deze opleiding versterk je je verkoopkennis en -ervaring.

Vooropleiding

ICM volgt de richtlijnen van het NIMA en stelt de volgende wensen (geen eisen) aan de vooropleiding:

- Kennis op NIMA A Sales niveau
- HBO denk- en werkniveau
- Werkzaam binnen een salesfunctie (in verband met het schrijven van een accountplan)

Studiemateriaal

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

Programma

- Sales binnen je organisatie
- Verkoopstrategie en -beleid
- Verkoop- en accountplanning
- Fases in het verkoopproces
- Externe omgeving: markt- en concurrentieanalyse
- Interne omgeving: marketing, financiën, distributie, productie, personeel en organisatie
- Organisatiestrategie versus verkoopplan
- Klantstrategie
- Verkoopgesprekken
- Verkoopteam (her)structureren
- Leiderschapsstijlen
- Coachen en feedback geven
- Effectief communiceren
- Schrijven en presenteren van een accountplan
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Examentraining

Studiewijze

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

De opleiding NIMA B Sales – Accountmanager is een verdieping van je kennis en vaardigheden op het gebied van accountmanagement. Tijdens de bijeenkomsten maakt de docent een heldere vertaalslag van de theorie naar de praktijk. Met cases en interessante oefeningen raak je thuis in de materie. Er is volop ruimte om ervaringen uit te wisselen met je medecursisten.

Je vergroot algemene kennis van strategische verkoop, je leert theoretische modellen toepassen en strategische opties formuleren. Hiermee ben je goed voorbereid op het schriftelijk NIMA B1 examen.

Daarnaast schrijf je een accountplan. Hiervoor bestudeer je aanvullende theorie en krijg je begeleiding van je docent. Deze helpt jou ook bij voeren van het behoeftegericht verkoop- en onderhandelingsgesprek. Zo bereid je je optimaal voor op het mondeling NIMA B2 examen.

De opleiding wordt verzorgd door een docent met veel praktijkervaring op het gebied van sales.

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.

Duur

ICM verzorgt NIMA B Sales als avond- en als dagopleiding. De avondopleiding is van 19.00 tot 22.00 uur en omvat 20 lessen. De dagopleiding is van 10.00 tot 16.00 uur en omvat 10 lessen. Tevens is deze opleiding volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in oktober 2022 en april 2023.

Avondopleiding

Amsterdam – ma ¹⁾	Den Haag – ma ¹⁾	Maastricht – ma ¹⁾
Arnhem – ma ¹⁾	Eindhoven – ma ¹⁾	Rotterdam – ma ¹⁾
Breda – ma ¹⁾	Enschede – ma ¹⁾	Utrecht – ma ¹⁾
Den Bosch – ma ¹⁾	Groningen – ma ¹⁾	Zwolle – ma ¹⁾

Dagopleiding

Amsterdam – vr – za ¹⁾	Eindhoven – vr – za ¹⁾	Utrecht – vr – za ¹⁾
Arnhem – vr – za ¹⁾	Groningen – vr – za ¹⁾	Zwolle – vr – za ¹⁾
Breda – vr – za ¹⁾	Rotterdam – vr – za ¹⁾	

1) Je kunt zelf een dag kiezen.

Diploma

De opleiding NIMA B Sales – Accountmanager bij ICM leidt je op tot het behalen van het officiële NIMA diploma:

- NIMA B Sales – Accountmanager

Naast presenteren tijdens de lessen, krijg je aan het eind van de opleiding de gelegenheid om je salesplan in een examensetting te presenteren en te verdedigen. Ook het behoeftegericht verkoop- en onderhandelingsgesprek voer je in examensetting. Hiermee bereid je je optimaal voor op het NIMA B Sales – Accountmanager Examen.

Het volledige NIMA B Sales – Accountmanager examen bestaat uit twee delen: NIMA B1 en NIMA B2. Het B1 examen bestaat uit een digitaal examen met cases en open vragen. Het B2 examen bestaat uit het schrijven en presenteren van een accountplan en het voeren van een behoeftegericht verkoop- en onderhandelingsgesprek. 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.

Investeren

De investering bedraagt € 4.045 en bestaat uit:

- Leskosten: € 2.920 (of 3 termijnen à € 998)
Inclusief:
 - Persoonlijke begeleiding: € 200
 - Mondeling oefenmoment: € 225
- Lesmateriaal: € 175
- NIMA examen B1: € 425*
- NIMA examen B2: € 525*

* Per 1 april 2023 verhoogt NIMA de examenprijzen. Het B1 examen wordt verhoogd naar € 465,- en het B2 examen naar € 580,-. Dit betekent dat de nieuwe examenprijzen in rekening worden gebracht als je je inschrijft voor de opleiding die start na 1 april 2023.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. 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.

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-sba

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