NIMA B Sales – Verkoopleider

9 Maanden

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

NIMA B Sales – Verkoopleider is de opleiding voor ervaren salesprofessionals die een volgende stap willen maken als verkoopleider. Als verkoopleider heb jij op verschillende manieren invloed op de verkoopresultaten. Gedurende 9 maanden ga je aan de slag met de belangrijkste verkoop- en klantstrategieën en vergroot je je persoonlijke kwaliteiten. Ook leer je je verkoopteam aansturen om het beste resultaat te behalen. Na afloop ga je op een hoger strategisch en tactisch niveau te werk. 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.

Kenmerken

Studieduur: 10 dagen of 20 avonden
Investering: € 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 verkoopplan & de mogelijkheid om dit plan te presenteren aan je docent

Resultaat

- Je brengt het rendement van je verkoopactiviteiten naar een hoger niveau
- Je opereert succesvol als verkoopleider of salesmanager en stuurt je team effectief aan
- Je verbetert je persoonlijke effectiviteit binnen de verkoopdiscipline
- Je schrijft en presenteert een kwalitatief en resultaatgericht verkoopplan
- Je ontwikkelt je inzicht in het coachen van en leidinggeven aan verkoopteams

Doelgroep

De opleiding NIMA B Sales – Verkoopleider is voor iedereen met ervaring binnen de verkoopdiscipline die zich naar een hoger niveau wil ontwikkelen. Je bent werkzaam als salesmanager, verkoopleider of medeverantwoordelijke voor het opstellen en uitvoeren van het salesplan van je organisatie. De opleiding is ook voor verkopers of accountmanagers die de ambitie hebben om salesmanager te worden.

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 verkoopplan)

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.

Programma

- Sales binnen je organisatie
- Verkoopstrategie en verkoopbeleid
- 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
- Leidinggeven aan een verkoopteam
- Schrijven en presenteren van een verkoopplan
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- NIMA examentraining: het oefenen van cases en gesprekken

Studiewijze

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.

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

Je vergroot je 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 verkoopplan. Hiervoor bestudeer je aanvullende theorie en krijg je persoonlijke begeleiding van je docent. Deze stoomt jou tevens klaar voor het voeren van een (intern) gesprek met een teamlid (verkoper). Zo ben je optimaal voorbereid op het mondeling NIMA B2 examen.

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

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 module Verkooptechnieken en Externe & Interne omgeving duurt 12 avonden of 6 dagen. De module Persoonlijke ontwikkeling duurt 8 avonden of 4 dagen.

De opleiding wordt gegeven in oktober 2022 en april 2023.

Avondopleiding

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

Dagopleiding

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

1) Je kunt zelf een dag kiezen.

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.

Diploma

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

- NIMA B Sales – Verkoopleider

Naast het 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 voer je het medewerkersgesprek van tevoren in examensetting. Hiermee bereid je je optimaal voor op het NIMA B Sales – Verkoopleider Examen.

Het volledige NIMA B Sales – Verkoopleider 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 presenteren en verdedigen van een verkoopplan en het voeren van een (intern) gesprek met een teamlid (verkoper). 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.

Investering

De investering bedraagt € 4.045 (of 3 termijnen à € 1.373) en bestaat uit:

- Leskosten, inclusief:
  - Persoonlijke begeleiding
  - Mondeling oefenmoment
- Lesmateriaal
- 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-sbv

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