

Opleiding : Certificaatcursus Opstellen van een verkoopontwikkelingsplan

Vaardighedenblok van de kwalificatie RNCP 36610

Praktijkcursus - 10d - 70u00 - Ref. ZEP

Prijs : 3810 € V.B.

Deze cursus vormt het eerste blok van vaardigheden die deel uitmaken van de door de staat erkende niveau 6 (Bac +3) gecertificeerde kwalificatie "Business Development Manager". In deze cursus leer je de verschillende stadia die komen kijken bij het implementeren en beheren van een verkoopstrategie en actieplan.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De bronnen van documentaire studies identificeren
- ✓ Kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden beheersen
- ✓ Inzicht in strategische marketing
- ✓ Je verkoopactieplan opstellen
- ✓ De uitdagingen van de klantervaring kennen en begrijpen
- ✓ Je verkoopactieplan bewaken, evalueren en aanpassen

Doelgroep

Iedereen die een bedrijfsontwikkelingsplan wil opstellen.

Voorafgaande vereisten

In het bezit zijn van een diploma op niveau 5 (Bac +2). Als dit niet het geval is, moet u beschikken over een diploma van niveau 4 (BAC) en 3 jaar ervaring, onder voorbehoud van validering van het VAP-dossier door de certificeerder.

Certificatie

Competentieblok "Opstellen van een business development plan", van de beroepscertificering "Business Development Manager", uitgegeven door ESGCV. Ingeschreven in het Nationale Register van Beroepscertificaten, onder nummer 36610, bij besluit van de Directeur-generaal van France Compétences d.d. 01/07/2022.

DEELNEMERS

Iedereen die een bedrijfsontwikkelingsplan wil opstellen.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

In het bezit zijn van een diploma op niveau 5 (Bac +2). Als dit niet het geval is, moet u beschikken over een diploma van niveau 4 (BAC) en 3 jaar ervaring, onder voorbehoud van validering van het VAP-dossier door de certificeerder.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Samenstelling van het traject

Dit traject bestaat uit de volgende modules :

Marktonderzoek en enquêtetekniken

Ref. TEM - 2 dagen  4/5

Je verkoopstrategie ontwerpen en optimaliseren

Ref. STC - 2 dagen  4/5

Klantervaring integreren in je marketingstrategie

Ref. ATY - 2 dagen  4/5

Het verkoopactieplan opstellen en beheren

Ref. PAC - 3 dagen  4/5

Certificering Een bedrijfsontwikkelingsplan opstellen

Ref. ZPU - 1 dag

Opleidingsprogramma

1 Technieken voor marktonderzoek

- Opstellen van specificaties op basis van verschillende onderzoeken
- De bronnen van documentaire studies identificeren
- Kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden beheersen
- Klanttevredenheidsonderzoeken maken en aanbiedingen testen

2 Klantervaring integreren in je marketingstrategie

- De uitdagingen van de klantervaring kennen en begrijpen
- De grondbeginselen beheersen en de juiste gereedschappen en methoden gebruiken
- Een initiatief ter verbetering van de klantervaring implementeren en beheren
- De betrokkenheid van werknemers bij de klantcultuur versterken

3 Je verkoopstrategie ontwerpen en optimaliseren

- Inzicht in strategische marketing
- Neem operationele marketingtools op in je denkproces
- Een strategie opstellen en kwantitatieve en kwalitatieve doelen stellen
- Je verkoopactieplan opstellen
- Verkoopinitiatieven beheren en evalueren

4 Het verkoopactieplan opstellen en beheren

- Je portfolio of markt analyseren
- Doelstellingen bepalen en een wereldwijde verkoopstrategie ontwikkelen
- Een verkoopactieplan opstellen en vertalen naar operationele marketingacties
- Je verkoopactieplan bewaken, evalueren en aanpassen
- Het verkoopactieplan promoten bij het management en het personeel

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

KLAS OP AFSTAND
2026 : 18 mei, 28 sep.

PARIS LA DÉFENSE
2026 : 26 maa., 18 mei, 28 sep.