

Certificeringscursus verkoopmanager worden

Praktijkcursus - 9d - 63u00 - Ref. KME

Prijs : 3890 € V.B.

Le manager commercial fédère son équipe autour des enjeux stratégiques de l'entreprise, conçoit et met en place le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale. Il dynamise et accompagne ses collaborateurs dans la réalisation des objectifs qui leur sont fixés. Très concret et basé sur des exercices pratiques, ce parcours vous permettra d'acquérir les réflexes essentiels pour apprendre les fondamentaux du métier de manager commercial.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Je verkoopactieplan bewaken, evalueren en aanpassen
- ✓ De juiste contacten benaderen en je beïnvloedingsstrategie organiseren
- ✓ Een efficiënte kijk hebben op de geselecteerde indicatoren en de afwijkingen van de doelen
- ✓ Je team aanmoedigen om goed te presteren en bij elkaar te blijven

Doelgroep

Les nouveaux managers commerciaux ou toutes les personnes souhaitant acquérir des techniques, méthodes et outils permettant de manager une équipe commerciale.

Voorafgaande vereisten

Beheersing van elementaire verkooptechnieken.

Certificatie

Deze certificeringscursus wordt gevalideerd door een schriftelijk examen in de vorm van een casestudy (zie Ref. KXD).

DEELNEMERS

Les nouveaux managers commerciaux ou toutes les personnes souhaitant acquérir des techniques, méthodes et outils permettant de manager une équipe commerciale.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Beheersing van elementaire verkooptechnieken.

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 :

Het verkoopactieplan opstellen en beheren

Ref. PAC - 3 dagen

★ 4 / 5

Bouwen aan je commerciële beïnvloedingsstrategie

Ref. BOY - 2 dagen

★ 5 / 5

Verkoopdashboards: prestaties beheren

Ref. TBC - 2 dagen

★ 5 / 5

Teammanagement: experimenteren met best practices

Ref. MEQ - 2 dagen

★ 4 / 5

Certificering verkoopmanager worden

Ref. KXD - 0.5 dag

Opleidingsprogramma

1 Bâtir et piloter le plan d'action commerciale

- Van marketingplan tot actieplan voor verkoop.
- Analyse en diagnose.
- Bepaal je doelstellingen strategie.
- Beslis over acties en stel je verkoopactieplan op.
- Plan, start en monitor acties.
- Weten hoe je "je verkoopactieplan" moet verkopen aan je superieuren en collega's.

Praktisch werk

Theoretische input en praktische oefeningen.

2 Bouwen aan je commerciële beïnvloedingsstrategie

- De media van beïnvloedingscommunicatie gebruiken.
- Inzicht in de structuur van lobby's en belangengroepen.
- Een netwerk van commerciële relaties opbouwen.
- Je beïnvloedingsstrategie voorbereiden en organiseren.

Praktisch werk

Casestudies aangepast aan de context van de deelnemers, delen van ervaringen en praktijken. Demonstratie van digitale tools.

3 Verkoopdashboards: prestaties beheren

- Acties voor kadercontrole en toezicht.
- De juiste tools definiëren voor effectieve dashboards.
- Maak managementdashboards en zorg voor zichtbaarheid.
- Het betrekken en coördineren van leden van het verkoopteam.
- Ondersteun verkooppersoneel op basis van de verkregen resultaten.

Praktisch werk

Definitie van prestatie-indicatoren. Opstellen van stuurinstrumenten en een verkooprapportageplan.

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.

4 Teambeheer

- Je taken en rol als teammanager bepalen.
- Motiverend management in de praktijk brengen.
- Training om te communiceren als teammanager.
- Voorbereiden op teamleiderschap.
- De manier waarop je vergaderingen leidt verbeteren.
- De teamcohesie versterken.

Praktisch werk

Gefilmd en nabespreken rollenspellen. Spreektechnieken in het openbaar.
Quizzen. Leuke teambuildingoefeningen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 30 maa., 18 mei, 14 okt., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 30 maa., 18 mei, 14 okt., 30 nov.