


|    | Opleiding             | <b>Postgraduaat Marketing en business development</b> |              |                     |  |   |  |   |
|---|-----------------------|---|--------------|---------------------|--|---|--|---|
|   | Academiejaar          | <b>2021-2022</b>                                      |              |                     |  |   |  |   |
|   | Opleidingsonderdeel   | <b>Het commercieel proces/gesprek</b>                 |              |                     |  |   |  |   |
|   | Studiepunten          | <b>5</b>  |              |                     |  |   |  |   |
|   | Taal                  | <b>Nederlands</b>                                     |              |                     |  |   |  |   |
|   | Verplicht/facultatief | <b>Verplicht</b>                                      |              |                     |  |   |  |   |
| <table> <thead> <tr> <th><u>Delen</u></th> <th><u>Studiepunten</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Salest traject – het commercieel proces:</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Opdracht psychologie van het overtuigen:</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>  |                       |   | <u>Delen</u> | <u>Studiepunten</u> | Salest traject – het commercieel proces: | 4 | Opdracht psychologie van het overtuigen: | 1 |
| <u>Delen</u>  | <u>Studiepunten</u>   |   |              |                     |  |   |  |   |
| Salest traject – het commercieel proces:  | 4                     |   |              |                     |  |   |  |   |
| Opdracht psychologie van het overtuigen:  | 1                     |   |              |                     |  |   |  |   |
| <b>1 Verwachte aanvangscompetenties</b>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <i>a. De algemene toelatingsvoorwaarden zijn beschreven in de onderwijs- en examenregeling.</i>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <i>b. De docent wenst ook de aandacht te vestigen op het belang van de volgende aanvangscompetenties: /</i>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <b>2 Doelstellingen</b>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <i>a. Plaats van het (opleidingsonder)deel in de opleiding: Zie <a href="#">programmastructuur</a></i>  |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <i>b. Competenties uit het competentieprofiel en geëvalueerde competentieniveau: /</i>  |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <i>c. Kerndoelen van het (opleidingsonder)deel:</i>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <p><b>Voor het sales traject-het commercieel proces:</b><br/>Opbouwen van een kwaliteitsvolle redenering.<br/>Op basis van een bepaald klantenprofiel een verkoopgesprek voorbereiden en/of voeren.</p>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <p><b>Voor Psychologie van het overtuigen :</b><br/>Psychologie én praktijk van beïnvloeden en overtuigen.<br/>De relatie met de ander opbouwen, verstevigen en onderhouden.<br/>Inzicht in de non-verbale communicatie, overredingskracht in niet-hiërarchische situaties.<br/>Inzicht in eigen gedrag en het effect ervan op anderen.</p>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <b>3 Leerinhouden</b>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Gewenste) sales en marketing profielen en competenties.</li> <li>• Stappen in verkoopscyclus (sales funnel, ...).</li> <li>• 4 A's van canvas: Aanzet, Analyse, Argumenteren, Afsluiten/actie.</li> <li>• Verkooptraining.</li> <li>• Commercieel proces inclusief rollenspel/workshops.</li> <li>• Inoefenen commercieel proces aan de hand van rollenspelen.</li> </ul> |                       |   |              |                     |  |   |  |   |
| <p><b>Voor psychologie van het overtuigen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Psychologie én praktijk van beïnvloeden en overtuigen in een marketing- en salesomgeving</li> <li>• Boodschappen verwoorden en sterk overbrengen.</li> <li>• Beïnvloedingsstrategieën.</li> </ul>   |                       |   |              |                     |  |   |  |   |

- Omgaan met weerstand.

#### 4 Leertrajecten en onderwijsmethoden

|                                     |                                  |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/>            | Hoorcollege                      |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Werkcollege                      |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Interactief onderwijsleergesprek |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Oefensessies                     |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Cases                            |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Coachingsessies                  |
| <input type="checkbox"/>            | Feedbacksessies                  |

#### 5 Studie- en verwerktijd

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| <b>Studiepunten<sup>1</sup></b> | 5   |
| <b>Contacturen</b>              | 27  |
| <b>Studeertijd en examen</b>    | 110   |
| <b>Overzicht opdrachten</b>     | Rollenspel en opdracht voor psychologie van het overtuigen. |

#### 6 Evaluatiemodaliteiten

##### a. Eerste zittijd

De evaluatie van het opleidingsonderdeel 'Het commercieel proces/gesprek' bestaat uit twee delen:

1. Mondeling examen: rollenspel, bespreking met observator en feedback aan de student.
2. Opdracht uitvoeren voor psychologie van het overtuigen.

##### b. Tweede zittijd

*Idem*

#### 7 Studiemateriaal

##### a. Verplicht studiemateriaal

Leermateriaal en syllabi Marc Diamant, Myriam De Wolf, Régis Lemmens; EMS Brussel.

##### b. Aanbevolen studiemateriaal

Materiaal aanbevolen door de docenten.

#### 8 Flexibiliteit

*n.v.t.*

<sup>1</sup> Definitie 'Studiepunt': Een studiepoint wordt gebruikt om de studieomvang van elke opleiding of elk opleidingsonderdeel uit te drukken. Het is een internationaal aanvaarde eenheid die overeenstemt met tussen 25 en 30 uren voorgeschreven onderwijs-, leer- en evaluatieactiviteiten.