

Verkooptechnieken (F710407)

Cursusomvang *(nominale waarden; effectieve waarden kunnen verschillen per opleiding)*

Studiepunten 3.0

Studietijd 90 u

Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2024-2025

A (semester 1)

Nederlands

Gent

hoorcollege

werkcollege

zelfstandig werk

Lesgevers in academiejaar 2024-2025

Spruyt, Adriaan

EB23

Verantwoordelijk lesgever

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2024-2025

stptn

aanbodsessie

[Educatieve Master of Science in de economie \(afstudeerrichting handelswetenschappen\)](#)

3

A

[Master of Science in de handelswetenschappen \(afstudeerrichting commercieel beleid\)](#)

3

A

Onderwijstalen

Nederlands

Trefwoorden

Verkoop, verkoopmanagement

Situering

Dit opleidingsonderdeel geeft inzicht in de methoden en technieken die consumenten en bedrijven aanzetten tot kopen, zowel in een offline, online als een gecombineerde omgeving.

Inhoud

- De relatie tussen sales en marketing
- Psychologische prijszetting
- Verkooptechnieken
- Commerciële gespreksvaardigheden
- Ethische aspecten van verkoop
- Duurzame verkoop
- Sales funnel management
- Key account management
- Sales budgettering en voorspellingen

Begincompetenties

Algemene kennis marketing

Algemene kennis retail

Eindcompetenties

- 1 Inzicht hebben in de verschillende verkooptechnieken
- 2 De meest geschikte verkooptechniek kunnen selecteren, rekening houdende met de (recente) wetenschappelijke literatuur
- 3 De effectiviteit van (nieuwe) verkooptechnieken kunnen evalueren op basis van de wetenschappelijke literatuur
- 4 De verschillende verkooptechnieken kunnen toepassen
- 5 Basiskennis van het opstellen van verkoopbudgetten
- 6 Basiskennis van het voorspellen van verkoop
- 7 Het duurzame karakter kunnen inschatten van verkoopdaden
- 8 Basiskennis commerciële gespreksvaardigheden

Creditcontractvoorwaarde

Toelating tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is mogelijk na gunstige beoordeling van de competenties

Examencontractvoorwaarde

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

Didactische werkvormen

Werkcollege, Hoorcollege, Zelfstandig werk

Studiemateriaal

Type: Slides

Naam: Verkooptechnieken

Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding

Optioneel: nee

Taal : Nederlands

Aantal slides : 200

Beschikbaar op Ufora : Ja

Type: Reader

Naam: Nota's bij het opleidingsonderdeel Verkooptechnieken

Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding

Optioneel: nee

Taal : Nederlands

Aantal pagina's : 45

Online beschikbaar : Ja

Referenties

Vakinhoudelijke studiebegeleiding

Vraagstelling tijdens de sessies , via e-mail, of op afspraak.

Evaluatiemomenten

periodegebonden en niet-periodegebonden evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode

Schriftelijke evaluatie met meerkeuzevragen, Schriftelijke evaluatie met open vragen

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Schriftelijke evaluatie met meerkeuzevragen, Schriftelijke evaluatie met open vragen

Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie

Participatie

Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie

Examen in de tweede examenperiode is enkel mogelijk in gewijzigde vorm

Toelichtingen bij de evaluatievormen

Schriftelijk examen: Het schriftelijk examen bestaat uit meerkeuzevragen (50%) en open vragen (50%).

Participatie: deelname aan 1 workshop. In geval van gewettigde afwezigheid tijdens de workshop wordt een vervangopdracht voorzien.

Studenten die afwezig zijn tijdens de workshop of hun vervangopdracht niet indienen moeten voor de tweede zitting alsnog de vervangopdracht indienen om te kunnen slagen.

Eindscoreberekening

Schriftelijk examen: 18/20

Participatie: 2/20

Wanneer men niet deelneemt aan de evaluatie van één of meer onderdelen kan men niet meer slagen voor het geheel van het opleidingsonderdeel en wordt het eindcijfer, indien dit hoger ligt dan 9/20, teruggebracht tot het hoogste niet-geslaagd cijfer (9/20).