

## 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
<a href="#">Educatieve Master of Science in de economie (afstudeerrichting handelswetenschappen)</a>	3	A
<a href="#">Master of Science in de handelswetenschappen (afstudeerrichting commercieel beleid)</a>	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 mits gunstige beoordeling van de competenties

**Examencontractvoorwaarde**

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

**Didactische werkvormen**

Werkcollege, Hoorcollege, Zelfstandig werk

**Studiemateriaal**

Geen

**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).