



Mbo-4 opleiding

JUNIOR ACCOUNTMANAGER TECHNISCHE GROOTHANDEL

Mbo-4 opleiding Junior Accountmanager Technische Groothandel

Goede verkopers willen succes. Tevreden klanten die bij ze terugkomen. Goede verkopers zoeken daarom steeds naar manieren om zo efficiënt mogelijk steeds succesvoller te worden, beter te worden in hun vak. Niet om alleen vandaag beter te zijn in hun werk, maar ook om hun goede positie op de arbeidsmarkt te behouden en verder te versterken.

Voor wie is deze mbo-4 opleiding bedoeld?

De mbo-4 opleiding Junior Accountmanager Technische Groothandel is bedoeld voor accountmanagers, vertegenwoordigers en commercieel medewerkers in de technische groothandel met:

1. een vooropleiding vmbo kadergericht, gemengd, theoretisch of soortgelijk;
2. en/of een bewijs dat de deelnemer de eerste drie leerjaren van de havo of het vwo goed heeft doorlopen;
3. en/of aantoonbare werkervaring vastgelegd in een gedocumenteerd CV met een concrete beschrijving van werkzaamheden en concrete 'bewijzen';
4. en/of een positieve uitslag van een eventueel aanvullende capaciteitentest;
5. en/of een mbo-3 diploma.

Werkvorm

De kracht van deze mbo-4 opleiding is dat het vakgerichte deel van de opleiding specifiek vóór de technische groothandelsbranche is ontwikkeld dóór succesvolle technische groothandels. En vooral heel praktisch: echt doen, echt uitvoeren in de praktijk en zorgen voor meer verkoopsucces! Verder is deze mbo-4 opleiding een slimme combinatie van online en offline leren. De theorie wordt verzorgd door vakbekwame docenten van het ROC via offline en virtuele lessen. Daarnaast worden de verkoopvaardigheden offline getraind door gerenommeerde trainingsbureau's in sales.

Programma

Vakinhoudelijke thema's

Marktonderzoek & verkoopbeleid;
Verkoopgesprek & offerte;
Relatiebeheer & klantenservice;
Accountmanagement.

Aanvullende keuzevakken

Ondernemend gedrag;
Duurzaamheid in beroep;
Lean & creatief.

De technische groothandel in perspectief

Politiek & wetgeving;
Sociaal-maatschappelijk;
Vitaliteit & gezondheid;
Economisch.

Taal

Nederlands;
Engels;
Duits.

Rekenen

Getallen & verhoudingen;
Metten & meetkunde;
Verbanden.



Vakinhoudelijke thema's

Thema 1	Thema 2	Thema 3	Thema 4
<p>Marktonderzoek & verkoopbeleid</p> <p>Marktverkenning en concurrentieanalyse, SWOT analyse, markt-onderzoekstechniek, assortiments-, product- en prijsbeleid, marketing, verkoop-strategie en verkoop-plan.</p> <p>Vaardigheidstrainingen</p> <p>1. Je unieke onderscheid overtuigend ‘verkopende’ pitchten;</p> <p>2. Werken aan een krachtige verkoopstrategie (klant-segmentatie, leadgeneratie en verkoopplan).</p>	<p>Verkoopgesprek & offerte</p> <p>Klantanalyse, klantbenadering, promotionele acties, verkoopgesprekken, klantpropositie, prijsopgaves maken en offertes opstellen.</p> <p>Vaardigheidstrainingen</p> <p>1. Excellente gesprekstechniek;</p> <p>2. Verhogen conversie offertes.</p>	<p>Relatiebeheer & klantenservice</p> <p>Klantevaluatie, aftersales, web-care, klachtafhandeling, salespromoties en sociale media.</p> <p>Vaardigheidstrainingen</p> <p>1. Bijverkoop & salespromotie;</p> <p>2. Verhogen marge (prijsverkoop & onderhandelen).</p>	<p>Accountmanagement</p> <p>Strategische klanten, commerciële calculaties, accountanalyses, accountprofielen, accountdoelen, opstellen en coördineren van accountplannen, accounts ontmoeten op evenementen.</p> <p>Vaardigheidstraining</p> <p>1. Accountmanagement.</p>

Aanvullende keuzevakken

<p>Ondernemend gedrag</p> <p>Ondernemend gedrag is gericht op het -vanuit marktverkenning- signaleren van mogelijkheden tot innovatie en verbetering en hier op basis van eigen initiatief een plan voor indienen bij de eigen technische groothandel.</p>	<p>Duurzaamheid in beroep</p> <p>Duurzaamheid in beroep is gericht op het formuleren van eigen persoonlijke verbetermogelijkheden op het gebied van duurzaamheid, het analyseren van duurzaamheid in de eigen technische groothandel, het doen van een voorstel voor duurzaamheidsverbetering in het beroep en het berekenen van de opbrengst daarvan.</p>
---	---

<p>Lean & Creatief</p> <p>Lean en creatief is gericht op het -op basis van accountanalyse en klantevaluatie- kritisch kijken naar de effectiviteit van de eigen (bedrijfs-) en klantprocessen en op basis daarvan formuleren van innovatieve verbeteringen.</p>
--

<p>De technische groothandel in perspectief</p> <p>De technische groothandel in perspectief gaat over de rol en positie die de technische groothandel inneemt in Nederland en de bijdrage die de deelnemer daarin levert. Het belicht de technische groothandel vanuit politiek en wetgeving, economie, maatschappij en vitaliteit.</p>	<p>Taal</p> <p>Voor de vakken Nederlands en Engels legt de deelnemer examen af in de onderdelen luisteren, lezen, gesprekken voeren, spreken en schrijven. Daarnaast ontwikkelt de deelnemer zich in beroepsgericht Duits I en indien gewenst Duits II.</p>
--	--

<p>Rekenen</p> <p>Voor het vak rekenen zijn er vier domeinen beschreven, waarin de deelnemer zich ontwikkelt, te weten: getallen, verhoudingen, meten, meetkunde en verbanden.</p>

Programmakenmerken

Doorlooptijd
Deze mbo-4 opleiding duurt maximaal 3 jaar en wordt, indien de procedure vermindering onderwijstijd succesvol is toegepast, in 2 jaar uitgevoerd.

Aantal fysieke trainingdagen per jaar

- 8 ‘harde’ vaardigheidslessen (b.v. commerciële calculatie opstellen);
- 8 ‘zachte’ vaardigheidstrainingen (b.v. verkoopgesprek voeren).

Aantal virtuele lessen per jaar
24 x 3 uur (na werktijd/avonduren)

Studiebelasting
8 uur per week (voorbereiding, opdrachtuitwerking, examens etc.).

Locatie
Wisselend over verschillende deelnemende groothandels naar rato van het aantal deelnemers.

Aanvullende voorwaarden

De deelnemer heeft een arbeidsovereenkomst van tenminste 24 uur per week gedurende de looptijd van de opleiding;

De groothandel is erkend leerbedrijf voor de mbo-4 opleiding Junior Accountmanager.

Investering

De mbo-4 opleiding Junior Accountmanager Technische Groothandel kost € 4.175 per deelnemer per jaar. Omdat het een wettelijk erkend mbo diploma betreft, kan de werkgever eventueel aanspraak maken op de Subsidie Praktijkleren indien de werkgever voldoet aan de eisen die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland daaraan stelt.

Kijk voor actuele regelgeving en hoogte van het subsidiebedrag omtrent de Subsidie Praktijkleren op rvo.nl.



Over de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG

De PiTtiG mbo-4 opleiding Junior Accountmanager Technische Groothandel is dé eigen mbo-4 opleiding voor accountmanagers, vertegenwoordigers en commercieel medewerkers in de technische groothandel en wordt aangeboden door ROC De Leijgraaf vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG: de eigen academie voor medewerkers en leidinggevenden in de technische groothandelsbranche met opleidingen voor verkoop, inkoop en logistiek. Van losse cursus of training tot post-hbo programma.

De trainings- en opleidingsprogramma's zijn specifiek voor de technische groothandelsbranche gemaakt door succesvolle technische groothandels. Ván, vóór en dóór de technische groothandel dus. Groothandels die meewerkten aan de ontwikkeling van opleidingen van PiTtiG zijn Polvo, MCB, Mastermate, Cito, ODS, Technische Unie, Solar, Burghouwt, Prefab Beton Veghel, A.J. Steenkist-Rooijmans en van Ommen. Stuk voor stuk toonaangevende technische groothandels.

Over ROC De Leijgraaf

ROC De Leijgraaf is een Regionaal Opleidingen Centrum dat mbo opleidingen aanbiedt. ROC De Leijgraaf is de enige aanbieder van mbo opleidingen die op maat voor de technische groothandelsbranche zijn gemaakt en vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG worden aangeboden. ROC De Leijgraaf is met circa 5.000 mbo studenten een relatief kleinschalig ROC. Het ROC heeft vestigingen in Boxmeer, Cuijk, Oss, Uden en Veghel en geeft voor de technische groothandelsbranche les op de technische groothandelslocaties zelf.

Voor ROC De Leijgraaf staat goed onderwijs boven alles. De persoonlijke ontwikkeling heeft daarin een centrale plek. Met het onderwijs daagt ROC De Leijgraaf mbo deelnemers uit om te blijven werken aan hun toekomst.

Aanmelding, inschrijving en start

De opleiding start in september en januari van ieder cursusjaar. De opleiding start bij minimaal 15 ingeschreven deelnemers per groep (na intake, eventueel assessment en toelatingstest).

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding www.praktijkacademiepittig.nl.