



Business development en strategische verkoop (F000875)

Wegens Covid19 kan mogelijk afgeweken worden van de onderwijs- en evaluatievormen. Dergelijke afwijkingen zullen via Ufora worden gecommuniceerd.

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

Studiepunten 3.0 Studietijd 90 u Contacturen 30.0 u

Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2020-2021

A (semester 2)	Engels	Gent	groepswerk	10.0 u
			hoorcollege	15.0 u
			begeleide zelfstudie	5.0 u

Lesgevers in academiejaar 2020-2021

Lemke, Fred	EB23	Verantwoordelijk lesgever
-------------	------	---------------------------

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2020-2021

	stptn	aanbodsessie
Educatieve Master of Science in de economie (afstudeerrichting toegepaste economische wetenschappen)	3	A
Master of Science in Business Economics (afstudeerrichting Accountancy)	3	A
Master of Science in Business Economics (afstudeerrichting Corporate Finance)	3	A
Master of Science in Business Economics (afstudeerrichting Marketing)	3	A
Uitwisselingsprogramma Economie en Bedrijfskunde	3	A

Onderwijstalen

Engels

Trefwoorden

Strategische verkoop, Business
Strategische verkoop, Business development

Situering

Dit vak wordt gegeven in een lesperiode van 5 weken (+ examen). Een complex marketing- en verkoopplan opbouwen en dit overtuigend weten over te brengen naar klanten toe via de juiste salestechnieken.

Inhoud

Doelstelling is studenten de bouwstenen van een complex marketingplan en verkoopplan inclusief verkoopstechnieken bij te brengen:

- Klantenbehoefte analyse
- Klantensegmentatie obv customer portfolio analyse
- Ontwikkelen van USP's
- Verkoopstechnieken

Begincompetenties

Basisbeginselen van B2B marketing

Eindcompetenties

- 1 Het uitvoeren van relevante analyses op potentiële en bestaande klanten, daarbij gebruikmakend van marketingvaardigheden om klantwaarde toe te voegen door het opstellen van ondernemings-, marketing- en verkoopplannen.
- 2 Evalueren van belangrijke concepten in organisatie- en verkoopontwikkeling alsook het kritisch beoordelen van hun toepassing binnen organisatieontwikkeling.
- 3 Ontwikkelen van analytische vaardigheden met betrekking tot organisatieontwikkelingsproblemen.
- 4 Goed geïnformeerde beslissingen nemen bij het oplossen van een markgericht probleem.

- 5 Op een adequate manier eigen inzichten communiceren aan peers
- 6 In kaart brengen van complexe problemen.
- 7 Op een doordachte manier onderzoeksmethoden en technieken toepassen
- 8 Goed onderbouwd beslissingen nemen.
- 9 Problemen oplossen op een creatieve en originele manier.
- 10 Initiatief vertonen
- 11 Een kritische attitude aannemen
- 12 Exhibiting quality concerns

Creditcontractvoorwaarde

De toegang tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is open: de student houdt zelf rekening met voorkennis uitgedrukt in begincompetenties

Examencontractvoorwaarde

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

Didactische werkvormen

Begeleide zelfstudie, groepswork, hoorcollege

Toelichtingen bij de didactische werkvormen

Teamwork is een essentieel onderdeel van dit vak. Voor het groepswork is de minimum grote van een team vier. Het maximum aantal studenten per team zal worden vastgelegd aan het begin van de cursus en gecommuniceerd worden via Ufora. Na de tweede week zullen studenten die zelf nog geen groep gekozen hebben ingedeeld worden aan groepen met nog open plekken. Op deze manier zal elk groepje een vergelijkbaar aantal leden hebben.

Leermateriaal

- Presentatie hand-outs
- Case studies (kostprijs voor licenties: 30-35€)

Referenties

This class will be based on materials mostly from business books and the selective list is as follows:

- Anderson JC, Kumar N and Narus JA. (2007) Value merchants: demonstrating and documenting superior value in business markets, Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- Cooper I. (2012) The Financial times guide to business development: how to win profitable customers and clients, Harlow, England; New York: Pearson.
- Finch B. (2016) How to write a business plan, London; Philadelphia: Kogan Page.
- Manning GL, Ahearne M and Reece BL. (2018) Selling today: partnering to create value, Ny, Ny: Pearson.
- McDonald M and Wilson H. (2016) Marketing plans: how to prepare them, how to profit from them, Hoboken: Wiley.
- Newton S. (2013) The professional's guide to business development: how to win business in the professional services, London: Kogan Page.
- Rackham N. (2016) SPIN selling, Croydon: Routledge.
- Weinberg M. (2013) New sales. Simplified: the essential handbook for prospecting and new business development, New York: American Management Association.
- Zoltners AA, Sinha P and Lorimer SE. (2004) Sales force design for strategic advantage, New York; Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Zoltners AA, Sinha P and Lorimer SE. (2009) Building a winning sales force: powerful strategies for driving high performance, New York: AMACOM

Please note that I do not foresee the students to buy any specific book as I will be choosing the most relevant parts from these to present in class.

Vakinhoudelijke studiebegeleiding

Handouts en documentatie zijn beschikbaar op de Ufora cursus. De docent is aanwezig voor vragen en uitleg na de les; en bereikbaar via email.

Evaluatiemomenten

periodegebonden en niet-periodegebonden evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode

Schriftelijk examen

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Schriftelijk examen

Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie

Participatie, werkstuk, peer-evaluatie

Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie

Examen in de tweede examenperiode is niet mogelijk

Toelichtingen bij de evaluatievormen

Deze cursus zal geëvalueerd worden in 2 assessment modules: een individueel examen en een groepswerk. Aanwezigheid en participatie tijdens de lessen zijn verplicht.

Aangezien de cursus voor 40% uit niet-periodegebonden evaluatie bestaat (en over een periode van slechts 5 weken loopt) is het niet meer mogelijk om na afloop van de 2de sessie nog toe te treden tot de cursus.

Eindscoreberekening

Periodegebonden: 60% - Schriftelijk, individueel examen

Niet-periodegebonden: 40% - Groepswerk, inclusief peer assessment + aanwezigheid / participatie

Faciliteiten voor werkstudenten

Gelieve contact op te nemen met de verantwoordelijke lesgeven voor de eerste les om te informeren of regelingen getroffen kunnen worden voor het groepswerk. Let wel op: aanwezigheid tijdens de lessen blijft verplicht.