



## Verkooptechnieken (F710407)

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 1)	Nederlands	Gent	online werkcollege: geleide oefeningen zelfstandig werk	0.0 u 5.0 u
			hoorcollege	20.0 u
			werkcollege: geleide oefeningen	5.0 u
			online hoorcollege	0.0 u

Lesgevers in academiejaar 2020-2021

Spruyt, Adriaan      EB23      Verantwoordelijk lesgever

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2020-2021

	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

Hoorcollege, zelfstandig werk, werkcollege: geleide oefeningen, online hoorcollege, online werkcollege: geleide oefeningen

#### Leermateriaal

Cursusnota's in het Nederlands. Slides in het Nederlands. Artikels het Engels.  
Geraamde totaalprijs = 20 EUR.

#### 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

Schriftelijk examen met open vragen, schriftelijk examen met meerkeuzevragen

#### Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Schriftelijk examen met open vragen, schriftelijk examen met meerkeuzevragen

#### 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 (100%).

Verplichte deelname aan 1 workshop. Om te kunnen slagen moet de student hebben deelgenomen aan deze workshop. In geval van gewettigde afwezigheid tijdens de workshop wordt een vervangopdracht voorzien. Het schriftelijk examen bestaat uit meerkeuzevragen (50%) en open vragen (50%). 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

Periodegebonden evaluatie 100%, waarvan 50% open vragen en 50% meerkeuzevragen.