

A woman with a nose ring and hoop earrings, wearing a blue textured sweater, is smiling and looking to the right. She is holding a white document or folder. The background is a blurred office setting with shelves. The image is framed by a large, light purple circular graphic that overlaps the text.

Sales- management.

**Postgraduaat
2021-2022**

**HO
GENT**



Word jij een expert in sales?



Je bent pas afgestudeerd en op zoek naar **extra commerciële skills** om je carrière een vliegende start te geven?



Je wil je **passie voor sales en marketing** omzetten in praktische skills die je meteen kan gebruiken?



Je wil de **sales-uitdaging van de toekomst** aangaan?



Je wil **salesmanagement performant** in je **bedrijfsomgeving** toepassen?

Herken je jezelf in bovenstaand profiel? Dan is deze hands-on opleiding door specialisten uit de praktijk echt iets voor jou! Ga ervoor en geef een boost aan jouw carrière want in het werkveld is er een groeiend tekort aan professionals met expertise in een specifiek vakgebied die bovendien goed met klanten kunnen onderhandelen.

Waarom deze opleiding?

- 1 semester
- Fysieke lessen op goed bereikbare campus met eigen saleslab
- Ervaren docenten en sprekers uit het werkveld
- 2,5 dag in de week, dagonderwijs
- Interactief, actueel en praktisch
- Casegestuurde opleiding

Onze troeven.

Je haalt maximaal return uit deze opleiding van 1 semester

In veel organisaties is salesmanagement een essentiële strategische discipline geworden. Marketing en verkoop hebben een gedeelde verantwoordelijkheid voor het halen van de commerciële doelstellingen van een organisatie. Verbindingen uitbouwen tussen sales en marketing komt het klantcontact ten goede. Nu digitale ontwikkelingen, marketing analytics, internationalisering en e-commerce platforms het contact met de klant gedeeltelijk overnemen zal sales zich meer richten op de cruciale klantrelaties. De nieuwe salesmanager zal daarom gewapend moeten zijn met up-to-date salescompetenties. Wie zich hierin bekwaamt, kan de salesuitdagingen van de toekomst aan.

Deze opleiding geeft je als pas afgestudeerde of als jonge professional de noodzakelijke inzichten, skills en tools om een maximale kwalitatieve return te halen.

Door de coronapandemie is de digitalisering in een versneld tempo geraakt, wat opnieuw een impact heeft op het salesmanagement. In een recente studie werden drie uitdagingen geformuleerd voor salesmanagement in 2021: differentiatie tegenover de concurrentie, het vinden van gekwalificeerde leads en het optimaliseren van de omni-channel benadering. Salesprofessionals zullen meer en meer moeten samenwerken met andere afdelingen waaronder marketing, CSM en IT. Kortom, de laatste jaren zijn er nieuwe mogelijkheden in de benadering van klanten door nieuwe technologieën en media, wordt relatiemanagement belangrijker in het centraal stellen van de klant en

verandert de rol van een verkoper naar het beter beheersen van een algemeen proces. De nood aan productieve en efficiënte commerciële profielen is vandaag de dag cruciaal binnen een organisatie. Maar evengoed leggen we nadruk op je persoonlijke skills en competenties die je kan ontdekken en ontwikkelen. Competenties die je ook helpen jezelf in de markt te zetten, binnen of buiten sales.

Je bouwt aan je netwerk

Alle sessies worden gegeven door experts met veel praktijkervaring in een deelgebied van het salesmanagement. Onze docenten zijn topspelers en delen hun ervaring met plezier met jou. We werken ook nauw samen met partners zoals Salesforce, Bake & Company en tal van experts uit het werkveld die lezingen komen geven. Bovendien hebben je medestudenten een diverse studieachtergrond wat je netwerk alleen maar verrijkt.



De opleiding

“The sales team isn't the whole company, but the whole company should be a sales team.”

— Philip Kotler, Professor Internationale Marketing

Het postgraduaat salesmanagement bestaat uit vier modules:

- colleges door leading sales experts uit het werkveld, aangevuld met HOGENT sales lectoren
- colleges in beperkte groepen wat een meer persoonlijke begeleiding en goede netwerkuitbouw met je medestudenten mogelijk maakt
- zelfstudie
- casussen die door de lesgevers worden aangebracht
- groepswerken en rollenspelen
- taal: Nederlands

Module 1: Bridging Marketing & Sales

Je krijgt inzicht in de wisselwerking tussen marketing en sales enerzijds, maar ook met de andere afdelingen en functies binnen een organisatie. Je leert de markt te analyseren en een unieke positie te bepalen. Channel management en digital selling zijn niet langer buzzwoorden, maar worden jouw tools. En natuurlijk vergeten we het internationale aspect niet.

Module 2: Value-Based Selling

Vanuit een klanteninzicht leer je een waardepropositie uitbouwen. Hoe bouw je die customer equity op en wat zijn de drivers? Ook leer je de andere zijde kennen: de inkopers. Wat zijn hun motivaties en hindernissen? Hoe ga je daarmee om? Je leert commerciële calculaties uitvoeren en krijgt basisbeginselen van commercieel recht, ook in een internationale context.

Module 3: Sales Intelligence

In deze module krijg je inzicht in het gebruik van het Sales Intelligence Systeem om het salesproces en de klantcontacten te optimaliseren. Je kan met behulp van een softwareprogramma een sales audit uitvoeren en het

salesproces optimaliseren. Je leert over de relevante sales KPI's en hoe je die kan berekenen met behulp van aangepaste software.

Module 4: Personality & Sales Competencies

In deze module gaan we aan de slag met je persoonlijke salescompetenties. Hoe kan je die inzetten om marktontwikkelingen het hoofd te bieden? Je leert de juiste persoonlijke keuzes te maken in het sales landschap, zowel nationaal als internationaal. Je kan een win-win onderhandeling tot een goed einde brengen. Je leert op een professionele manier een offerte uitwerken op basis van de gedragseconomie, en je kan de logica van aanbestedingen en e-commerce doorgronden.

Programma

Module	contacturen	studieptn
Module 1 Bridging Marketing & Sales	48	6
Module 2 Value Based Selling	42	5
Module 3 Sales Intelligence	24	3
Module 4 Personality & Sales Competencies	48	6



Info.

Ongetwijfeld zit je met heel wat vragen. Hiernaast vind je alle praktische informatie en antwoorden op de meest gestelde vragen.

Voor wie is deze opleiding bedoeld?

- Je bent afgestudeerd (of in de eindfase van je studies) en je hebt interesse of wil actief solliciteren voor een job in een sales- en marketingomgeving of je wil een eigen onderneming opstarten. Het postgraduaat telt 20 studiepunten, dus als student verlies je het recht op kinderbijslag. Er is wel de mogelijkheid om nog een aantal vakken uit andere opleidingen te volgen, zodat je 27 studiepunten kan behalen en je recht op kinderbijslag kan behouden.
- Je hebt al een graduaats-, bachelor- of masterdiploma op zak. Elk vakgebied of vooropleiding komt in aanmerking, er is geen specifieke voorkennis vereist. Concepten worden vanuit basisniveau opgebouwd, zodanig dat niet-economische profielen ook kunnen aansluiten. Indien je geen diploma hebt, of nog in opleiding zit, kan je een gemotiveerde aanvraag indienen. De gemotiveerde beslissing tot inschrijving of weigering van inschrijving wordt jou nadien meegedeeld.
- Je hebt een beginnende ervaring in het werkveld en/of je bent een heroriënteerder die een sterke interesse vertoont in de commerciële dimensie van het zakendoen, je wil verkoop skills aanleren tijdens je professionele carrière of je wil je bijscholen in onder andere het uitbouwen van rendabele klantenrelaties.
- Je bent een professional die salesmanagement performant in jouw bedrijfsomgeving wil toepassen.

Hoe ziet het semester eruit?

Dit gloednieuwe postgraduaat start vanaf 27 september 2021 en bestaat uit 12 weken. Kijk voor andere toekomstige startdata op hogent.be/salesmanagement

Tijdens de vakanties zullen er geen lessen doorgaan. Afhankelijk van de module vallen examens zowel binnen als buiten de vaste examenperiode zoals aangegeven op de academische kalender. Er is steeds een mogelijkheid tot herkansing, onmiddellijk in januari.

Waar volg ik de opleiding?

De lessen vinden plaats op campus Schoonmeersen (Valentin Vaerwyckweg 1, 9000 Gent).

De campus is vlot bereikbaar zowel met het openbaar vervoer, te voet, als met de wagen, nl. vlakbij het station Gent-Sint-Pieters en de ring rond Gent (R4) en E40. Je kan gratis parkeren op de campus.

Corona-impact

In geval van beperkende maatregelen wordt de opleiding gegarandeerd en gaan de fysieke sessies afhankelijk van code en timing gedeeltelijk of volledig online door.

Opleidingscheques en bijkomende vergoeding

Via de website van de VDAB of de gratis infolijn kom je te weten of je hiervoor in aanmerking komt.

Meer info:

vdab.be/opleidingscheques

T 0800 30 700 (gratis)

elke werkdag van 8 tot 19 uur

Vlaams Opleidingsverlof

De opleiding komt in aanmerking voor Vlaams opleidingsverlof.*

* Onder voorbehoud van erkenning

Komt de opleiding in aanmerking voor de kmo- portefeuille?

Ja. Met deze subsidie recupereer je een stuk van je inschrijvingsgeld (erkenningnummer kmo-portefeuille van HOGENT: DV 0101616). Meer info: vlaio.be

Studeren en werken, een haalbare kaart?

Heb je vragen over:

- tijdskrediet
 - Vlaams zorgkrediet
 - loopbaanonderbreking
 - Vlaams opleidingsverlof
 - opleidingscheques
 - andere financiële ondersteuning?
- Neem dan contact op met STUVO, de studentenvoorzieningen van HOGENT.

STUVO

Afdeling Zorg

Overwale 42

9000 Gent

T 09 243 37 38

zorg@hogent.be

Contact

karin.bruyr@hogent.be

hogent.be/postgraduaten

Welk getuigschrift behaal ik?

- Je bent in het bezit zijn van een graduaats-, bachelor- of masterdiploma en je slaagt voor alle opleidingsonderdelen? Dan behaal je het getuigschrift postgraduaat.
- Je bent niet in het bezit van een graduaats-, bachelor- of masterdiploma en je slaagt voor alle opleidingsonderdelen van het postgraduaat? Dan ontvang je een attest van permanente vorming.

Hoeveel kost de opleiding?

1950 euro voor de volledige opleiding.

Wanneer en waar schrijf ik me in?

Interesse? Snel inschrijven is de boodschap want de plaatsen zijn beperkt (max 30 deelnemers).

Registreer je online vanaf 1 april.

Volg het inschrijvingsproces op hogent.be/opleidingen/salesmanagement



Wat na de opleiding?

Je wordt een salesmanager met future proof competenties.

Niet zozeer de lijnmanager maar wel een competente salesprofessional die strategisch kan meedenken voor de eigen organisatie maar ook voor die van de klant. Een waardevol teamlid dat vooral beschikt over communicatieve skills die je aanwendt om bruggen te bouwen en zo organisaties te laten groeien.

Jezelf blijven ontwikkelen.

Niemand weet wat de toekomst te bieden heeft. Maar één ding is zeker: we zullen levenslang leren. Dat geldt voor ieder van ons, of je nu student, werknemer, werkzoekende of ondernemer bent. Steeds weer zal je nieuwe dingen aanleren en oude afleren. Want enkel zo kan je meesurfen op de continue veranderingen.

Enkel zo kan je de technologische vernieuwingen bijbenen. En enkel zo kan je jezelf blijven ontwikkelen en je ambities waarmaken.

Ga ervoor!



Campus Schoonmeersen

Gebouw B
Valentin Vaerwyckweg 1
9000 Gent
T 09 243 22 00
info@hogent.be
hogent.be

Colofon

Hoofdredactie

Kristien Lievens

Redactie

Karin Bruyr
Zjef De Loose

Vormgeving & fotografie

skinn branding agency

Druk

L.capitan

Gedrukt met vegetale inkten op
100% gerecycleerd Nautilus papier
en met elektriciteit afkomstig
uit CO₂ neutrale bronnen.



Verantwoordelijke uitgever

Dienst Communicatie
Geraard de Duivelstraat 5
9000 Gent

De informatie in deze brochure is
bijgewerkt tot 15 februari 2021.



Meer info & inschrijven?

Ga naar hogent.be/opleidingen/postgraduaten/salesmanagement

Ontdek onze andere vervolgopleidingen op hogent.be/verder-studeren