

Salesvaardigheden anno 2030

Economie en Ondernemen

In deze tweedaagse scholing leert u om nieuwe didactische werkvormen en technieken in te zetten bij het aanleren van salesvaardigheden anno 2030.

Er zijn geen data gepland. Meld s.v.p. uw interesse voor deze cursus bij helpdesk@bijscholingvmbo.nl.



Gebaseerd op 6 beoordelingen



STUDIEBELASTINGUREN

Contacturen	14
Vorbereiding en huiswerk	4

TOTAAL	18
---------------	-----------

Relatie met beroepsgericht programma:
Profielvak Commercieel / keuzevak Marketing

Inhoud

Tweedaagse scholing bestaande uit vier dagdelen om met uw leerlingen ervaringsgericht aan de slag te gaan met salesvaardigheden. U bent op de hoogte van actuele salesvaardigheden en leert didactische werkvormen en technieken hoe u effectief salesvaardigheden in classroomsetting kunt aanleren en begeleiden.

Hieronder vindt u een beschrijving van de vier dagdelen.

Dagdeel 1: U maakt een reis door de toekomst en wordt meegenomen naar een futuristische nieuwe stad waar u gaat winkelen bij diverse winkels. U maakt kennis met diverse nieuwe salesvaardigheden en staat stil bij de impact in de retail dat nieuwe technologieën in een razendsnel tempo omarmd en eigen gemaakt zijn door zowel consument als verkoper.

We staan stil bij de aspecten waarbij winkelpersoneel, ondanks de technologische revolutie, niet weg te denken is. We gaan nader in op de wijze waarop het winkelpersoneel de "klantreis" van de consument optimaliseert. In de huidige retailmarkt is "superklantgerichtheid" de grootste kans om je te onderscheiden.

We zoomen in op wat er van personeel verwacht wordt en welke salesvaardigheden je in klaslokaalsetting aan kunt leren. Wat er nodig is voor een "warme overdracht" om leerlingen en stagebegeleiders goed voor te bereiden op het aanleren van salesvaardigheden wordt besproken in "dialoogsessie 1". U krijgt een beeld van het niveau aan salesvaardigheden die op diverse niveaus van leerlingen / studenten worden verwacht op het vmbo, het ROC en het HBO.

Dagdeel 2: We gaan aan de slag met film en social media in het Xperium en staan stil bij de facetten die nodig zijn om een dergelijke retailtrip voor te bereiden voor uw eigen vmbo-klas. Met welke organisatorische en didactische aspecten dient u rekening te houden. Hoe werkt u samen met de retailers? Welke social media kunt u inzetten bij uw leerlingen om marketingbegrippen en salesvaardigheden te verhelderen? Wat doet u in het klaslokaal en wat kunt u doen buiten het klaslokaal? We hebben een dialoogsessie 2 waarbij we met elkaar in gesprek gaan over doorlopende leerlijnen rondom marketing en salesvaardigheden.

Dagdeel 3: We gaan aan de slag met rollenspellen met de intentie om “superklantgerichtheid” te realiseren. We bespreken de ingrediënten voor casuïstiek die u leerlingen/studenten kunt voorleggen om te zoeken naar de beste klantoplossing. We staan stil bij casuïstiek die u voor kunt leggen om personeuseigenschappen zoals empathie en oprechte servicegerichtheid aan te leren. We doen dit in samenwerking met docenten van het dramateam.

Dagdeel 4: We oefenen zelf gemaakte casuïstiek op elkaar en staan stil bij de instructie, de “theatrale middelen”, de sociale media die we inzetten en de wijze van beoordeling van de diverse salesvaardigheden. We bespreken met elkaar onze blogs en vlogs waarin we onze ervaringen in de praktijk hebben verwerkt.

Voorkennis nodig:	Nee
Werkvorm:	cursus
Scholingsveld:	praktijkleer / vakkennis
Vorbereiding:	Padlet met actuele informatie, opdrachten voorbereiden, bloggen en vloggen
Aanbod mogelijk gemaakt door OCW en VO-raad:	Ja

Aanbieder:	ILS Academie HAN
Soort aanbieder:	kennis / praktijkcentrum
Contactpersoon:	Astrid van Dael
E-mailadres:	astrid.vandael@han.nl
Cursusdata:	Er zijn geen data gepland. Meld s.v.p. uw interesse voor deze cursus bij helpdesk@bijscholingvmbo.nl .
Prijs:	45 euro per persoon

Gevalideerd door lerarenregister:	-
Leercyclus benoemd:	Ja

