

# COMMERCIEEL MEDEWERKER



## ALGEMENE INFORMATIE

- Vooropleiding**
- Vmbo-diploma kaderberoepsgerichte leerweg, gemengde leerweg, theoretische leerweg
  - of overgangsbewijs van havo 3 naar havo 4 of vwo 3 naar vwo 4
  - of minimaal mbo-diploma niveau 2

**Duur** 2 jaar

**Kosten** Neem voor de kosten van deze opleiding contact met ons op

**Dag/avond** Dag

**Diplomerings** Diploma

# OVER DEZE OPLEIDING

## ALGEMENE INFORMATIE

Heb jij medewerkers met verkooptalent in huis die zich (verder) willen ontwikkelen op het gebied van verkoop?

Met de tweejarige bbl-opleiding {Opleiding} leren zij alles over onder andere marktonderzoek en verkoopvaardigheden. De deelnemers sluiten de opleiding af met een examen. Na afronding van de opleiding hebben zij een officieel mbo-diploma niveau 2 op zak!

---

## WAT GA JE LEREN?

### DIT KOMT AAN BOD

Bij de opleiding tot commercieel medewerker ligt de nadruk op het ondersteunen van de (junior) accountmanager bij de verkoop. De commercieel medewerker is zelf verantwoordelijk voor een aantal kleinere accounts (klanten).

Tijdens theorievakken leren jouw medewerkers verschillende zaken. Hoe zij een offerte opstellen, het onderhouden van telefonisch klantencontact en hoe zij het beste je product/dienst kunnen verkopen (sales, marketing). Maar ze leren ook met financiële cijfers omgaan (commerciële calculaties). Wat zij bij de theorielessen leren, passen ze tijdens het werk toe. Maar ze krijgen ook algemene vakken zoals Nederlands, rekenen en loopbaan & burgerschap.

Iedere opleiding heeft keuzedelen. Keuzedelen geven de opleiding een meerwaarde. De deelnemers kunnen kiezen voor verbreden of verdiepen in het beroep zodat ze interessanter worden voor de arbeidsmarkt. Of zij kunnen kiezen voor keuzedelen die bijdragen aan een betere doorstroom naar een volgende opleiding.

---

## EXAMEN

Deelnemers sluiten de opleiding af met een examen. Na afronding van de opleiding hebben zij een officieel mbo-diploma niveau 2 op zak!

---

# VOOR WIE IS DEZE OPLEIDING?

Wil jij jouw medewerkers om- of bijscholen op het gebied van verkoop? Dan is de opleiding (Opleiding) een goede stap. Jouw werknemers leren tijdens deze tweejarige opleiding onder andere hoe zij producten en diensten in de markt zetten, orders en offertes afhandelen en verkoopgesprekken voeren.

---

## TOELATINGSEISEN

Om te kunnen starten met deze opleiding hebben jouw medewerkers nodig:

- vmbo-diploma kaderberoepsgerichte leerweg, gemengde leerweg, theoretische leerweg
- *of* overgangsbewijs van havo 3 naar havo 4 of vwo 3 naar vwo 4
- *of* minimaal een mbo-diploma niveau 2

---

## HET RESULTAAT

Na afronding van de opleiding kunnen jouw werknemers aan het werk als commercieel medewerker. Als commercieel medewerker hebben jouw medewerkers verschillende verantwoordelijkheden. Zij verkopen jouw producten of diensten. Ze voeren promotieactiviteiten uit. Daarnaast onderzoeken zij in opdracht van hun leidinggevende de ontwikkelingen in de markt en verwerken deze tot voorstellen. Ook onderhouden ze goede relaties met de accounts (relatiebeheer).

Jouw medewerkers hebben tijdens de opleiding geleerd om altijd met de klant mee te denken. Zij kennen de markt en jouw accounts goed en geven advies op maat. Zij weten hoe zij het interne ordertraject moeten verzorgen: ze kunnen offertes en orderbevestigingen opstellen en jouw accounts informeren over eventuele vertragingen in de levering. Ook hebben zij geleerd om op een zorgvuldige manier eventuele klachten af te handelen.

---

## OPLEIDING-OP-MAAT

Naast de standaard opleidingen bieden we maatwerktrajecten en incompany trainingen. Ook voor deze opleiding zijn andere variaties mogelijk.

Wil jij aan de slag met het om- of bijscholen van personeel? Heb je een vraag over bedrijfsscholing? Of ben je op zoek naar advies over subsidies? Dan ben je hier op de juiste plek. We gaan graag met je in gesprek om te luisteren naar jouw vraagstuk.

---