

GRADUAAT MARKETING – OPTIE SALES

Wil jij van elke klant een koning maken en heb je de juiste dosis commerciële feeling? Dan is deze opleiding tot sales- en customer supportmedewerker iets voor jou. Je bent het interne aanspreekpunt in spé voor klanten, vertegenwoordigers, verdelers en andere bedrijfsafdelingen. Je beantwoordt vragen van klanten via telefoon en e-mails over productinformatie, prijs, bestellingen en levertermijnen. Je denkt mee met de klant en maakt een situatieschets van het probleem. Je maakt de klant wegwijs in nieuwigheden en acties en ondersteunt andere bedrijfsafdelingen van a tot z met hun offertes, bestellingen, verzendingen, vragen, klachten en retours. Met andere woorden een groot maar interessant takenpakket.

JIJ WIL ...

- De kneepjes van het vak leren met een praktijkgerichte opleiding.
- Zo snel mogelijk het werkveld in om nog meer te leren.
- De wondere wereld van het commerciële leven verkennen.
- Jouw administratief en organisatorisch talent inzetten om elk product snel af te leveren.
- Elke klant als koning behandelen.
- Nauwkeurig en stipt werken in functie van producten én mensen.

JOUW OPLEIDING

- Duurt 2 jaar (120 SP).
- In het eerste jaar verkrijg je vooral vakinhoudelijke kennis en vaardigheden: o.a. beginselen van marketing, ICT-vaardigheden, verkooptechnieken, commerciële communicatie in meerdere talen ...
- Kennismaken met de bedrijfswereld en de sales en customersupport dienst. Dat kan door te leren in een echt bedrijf aan de hand van werkpleklers. Twee dagen per week leer je de job op de werkvloer.
- In het tweede jaar ga je dieper in op de verworven kennis door vakken als o.a. beginselen van marketing, ICT-vaardigheden, marktonderzoek, inleiding logistiek, commerciële communicatie in meerdere talen. Je maakt ook kennis met enkele digitale tools in sales.
- De kers op de taart, dat is je graduaatsproef. Hier werk je een oplossing van een concreet probleem op de werkplek uit.

NET DAT TIKKELTJE MEER

- Leren door te doen: bijna de helft van de opleiding wordt aangeboden via werkpleklers en met het grote PXL-netwerk geeft dat oneindig veel mogelijkheden.
- Onze lectoren hebben een ruime professionele ervaring in de commerciële sector en zijn gedreven lesgevers en studentencoaches.
- Experts in sales en marketing verzorgen regelmatig gastcolleges.
- Sterke begeleiding van de student, zowel in de hogeschool als op de werkplek.

JOUW TOEKOMST

- Je brengt gedurende 1,5 jaar twee dagen per week op de werkplek door. Indien de werkplek tevreden is, ben je de ideale toekomstige werknemer. Studeren is dus solliciteren!
- Bijna alle bedrijven hebben een verkoopafdeling. Daarom is de arbeidsmarkt steeds op zoek naar commerciële en administratieve duizendpoten. Ben jij er zo een en heb je de juiste talenkennis en een basis aan technische productkennis? Dan is jouw bijzonder profiel erg gegeerd!
- In de recent door Vacature gepubliceerde top 10 van meest gevraagde jobs in de verkoop staat 'Sales binnendienst' of 'Customer Service Officer' op plaats 4. Ook VDAB erkent commercieel medewerker binnendienst als een knelpuntberoep.
- Wil je je verder verdiepen? Dan kan je met een vervolgt raject van 90 studiepunten de Bachelor Bedrijfsmanagement - Marketing behalen.

Met dit diploma op zak mag je een mooie toekomst verwachten met tal van mogelijkheden op de hele arbeidsmarkt.

ORGANISATIE ACADEMIEJAAR: GRADUAAT MARKETING - OPTIE SALES

	21 sept	28 sept	5 okt	12 okt	19 okt	26 okt	2 nov	9 nov	16 nov	23 nov	30 nov	7 dec	14 dec	21 dec	28 dec	4 jan	11 jan	18 jan	25 jan	1 febr	8 febr	15 febr	22 febr	1 maart	8 maart	15 maart	22 maart	29 maart	5 apr	12 apr	19 apr	26 apr	3 mei	10 mei	17 mei	24 mei	31 mei	7 jun	14 jun	21 jun	28 jun	5 jul						
OJ1	Les	Les	Les	Les	Les	Les	V	Les	Ex	Les	V	Les	Ex	LV	Les/WPL	PW	Les/WPL	V	Les/WPL	Ex	D	V	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL		
OJ2	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	V	Les/WPL	Ex	Les/WPL	V	Les/WPL	Ex	LV	Les/WPL	PW	Les/WPL	V	Les/WPL	Ex	D	V	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL	Les/WPL

les (kennisoverdracht, project, labo ...)
Les (werkpleklers)

Ex = Examens
D = Deliberatieweek
V = Vakantie

PW = Projectweek
LV = Lesvrije week

OPLEIDINGSJAAR 1*	
SEM 1	SP
Inleiding tot marketing	4
Commerciële communicatietechnieken 1	3
Inleiding in ERP	3
Le français de la vente 1	3
English for sales 1	3
Inleiding in sales: B2B en B2C	4
Digital tools in sales: simulatieproject	6
Werkplekieren deel 1	4
SEM 2	SP
Direct marketing en CRM	4
Commerciële communicatietechnieken 2	3
Verkoopstechnieken	3
Het verkoopstraject	4
Le français de la vente 1	3
English for sales 1	3
Werkplekieren deel 2	10
WERKPLEKLEREN	2 D/W
TOTAAL	60

OPLEIDINGSJAAR 2*	
SEM 3	SP
Inleiding in supply chain	4
Marktonderzoek en customer targeting	4
After sales service	3
Le français de la vente 2	3
English for sales 2	3
Consumentenrecht	3
Werkplekieren deel 3	10
WERKPLEKLEREN	2 D/W
SEM 4	SP
Digital tools in sales 2.0	4
Inleiding tot sales- en accountmanagement	3
Actual topics in sales	3
Graduaatsproef	5
Werkplekieren deel 4	15
WERKPLEKLEREN	3 D/W
TOTAAL	60

AFKORTINGEN BIJ TABELLEN:

SP: studiepunten (1 SP = 25 à 30 uur werk)

SEM: semester

D/W: dag(en) per week

Tabellen onder voorbehoud van wijzigingen.



GRAAG MEER WETEN?



ANN RIDEL coördinator,
 tel. + 32 11 77 56 83
 e-mail: ann.ridel@pxl.be
www.pxl.be/marketing-sales