

Sales Support

Een klant aan de telefoon heeft een dringende vraag. Tegelijk komt een mail binnen van een vertegenwoordiger die snel een offerte nodig heeft. Je luistert, denkt mee en regelt het, als aanspreekpunt binnen je bedrijf of organisatie. In dit graduaat leer je hoe je vlotte deals én tevreden klanten maakt. Zo word je de spil van het commerciële verhaal, niet altijd op de voorgrond, maar onmisbaar achter de schermen.



Iets voor jou?

- Je zoekt een opleiding waarin je snel met beide voeten in de praktijk staat en al doende kan leren.
- Je brengt graag structuur in administratie, planning en opvolging, en je wil leren dit nog beter te doen.
- Je vindt het fijn om contacten met mensen te hebben, zowel in persoon als online of telefonisch.
- De commerciële wereld trekt je aan.
- Je wil leren oplossingsgericht te denken en helder en diplomatisch te communiceren
- Je wil een job met veel variatie en contacten.



Je opleiding

Het graduaat Sales Support is een praktijkgerichte opleiding waarin je wordt opgeleid tot hét interne aanspreekpunt voor klanten, vertegenwoordigers, verdelers en andere bedrijfsafdelingen. Vanaf dag één duik je in de praktijk. Je leert hoe een verkoopproces loopt: van eerste contact tot aftersales. Je oefent op het beantwoorden van vragen van klanten via telefoon en e-mails over productinformatie, prijs, bestellingen en levertermijnen. Je leert meedenken met klanten en hen wegwijs maken in nieuwigheden en acties. Je ziet ook hoe je andere bedrijfsafdelingen van A tot Z kan ondersteunen met hun offertes, bestellingen, verzendingen, vragen, klachten en retours.

In het eerste jaar leg je de basis met vakinhoudelijke kennis en vaardigheden, zoals beginselen van marketing, ICT-vaardigheden, verkooptechnieken, commerciële communicatie in meerdere talen, ... Het tweede jaar ga je daar dieper op in met vakken als consumentengedrag, marktonderzoek en events in sales. Je maakt ook kennis met digitale tools die belangrijk zijn in de verkoop.

Onze lectoren kennen het werkveld van binnenuit en brengen

die ervaring mee naar de lessen, waarin kleine groepen zorgen voor persoonlijke begeleiding. Ze begeleiden je ook intensief op de werkplek. Daarbovenop krijg je regelmatig gastcolleges van experts in sales.

Een belangrijk onderdeel van de opleiding is het werkplekleren, waardoor je het vak al doende leert op de verkoop- en customer support-afdelingen van echte bedrijven. Daar werk je met realistische cases, en leer je de job van iemand die de job al doet. Hogeschool PXL heeft een zeer groot netwerk, waardoor de deuren van heel wat werkplekken en toekomstige werkgevers openstaan.



Jouw toekomst

Jobmogelijkheden

De arbeidsmarkt is steeds op zoek naar commerciële en administratieve duizendpoten. Het is logisch dat hierop slechts heel zelden wordt bespaard: het is immers de verkoopafdeling die het geld binnenbrengt. Afgestudeerden met dit diploma zijn daardoor erg gegeerd. VDAB erkent 'Commerciële medewerker binnendienst' dan ook als een knelpuntberoep.

Met je diploma op zak kan je meteen aan de slag in KMO's of grotere bedrijven, in uiteenlopende sectoren zoals retail, industrie, dienstverlening of internationale handel. Je kan starten in functies als sales support-medewerker of commerciële binnendienst, customerservice-medewerker, administratief commercieel medewerker, aftersales-medewerker of e-commerce support-medewerker.

Verder studeren

Na deze opleiding kan je je verder professionaliseren dankzij een aantal vervolgttrajecten en postgraduatoren. Je kan bijvoorbeeld in PXL via een verkort traject (90 studiepunten) doormerken naar de professionele bachelor Bedrijfsmanagement, afstudeerrichting Marketing.

Later kan je na 3 jaar nuttige beroepservaring ook leraar worden via het educatief graduaat Secundair onderwijs.

Dagonderwijs (voltijds) Hasselt

Academische kalender 2026-2027 ter illustratie

	SEP 21 28	OKT 5 12 19 26	NOV 2 9 16 23 30					DEC 7 14 21 28					JAN 4 11 18 25					FEB 1 8 15 22					MRT 1 8 15 22 29					APR 5 12 19 26					MEI 3 10 17 24 31					JUN 7 14 21 28				
OJ1	Les/WPL					V	Ex	Les/WPL					V	Les/WPL					Ex	LV	Les/WPL					V	Les/WPL					Ex	PVI	D								
OJ2	Les/WPL/GP					V	Ex	Les/WPL/GP					V	Les/WPL/GP					Ex	LV	Les/WPL/GP					V	Les/WPL/GP					Ex	PVI	D								

Les, werkpleklerin en
graduaatsproef

Les en werkpleklerin

Examen

Vakantie

Lesvrije week

Presentatie/Verdediging/Inhaal

Deliberatieweek

Opleidingsjaar

Les, werkplekleren en
graduaatsproef

Les en werkplekleren
Examins

Vakantie
Lesvrije week

Presentatie/Verdediging/Inhaal
Deliberatieweek



OPLEIDINGSJAAR 1	
SEM 1	SP
Inleiding tot marketing	3
Communication skills	3
Basic sales skills	3
Inleiding in sales: B2B-B2C	3
Office skills	3
Digital tools in sales: simulatieproject	4
Frans	3
Engels	3
Werkplekieren 1	4
SEM 2	SP
Content marketing	3
Inleiding financieel management	3
E-commerce	3
After-sales service	3
Leiderschap in Sales	3
Frans	3
Engels	3
Werkplekieren 2	10
WERKPLEKLEREN	2 D/W
TOTAAL	60

OPLEIDINGSJAAR 2	
SEM 3	SP
Inleiding in supply chain	3
Marktonderzoek en customer targetting	3
Consumentenrecht	3
Frans	3
Engels	3
Graduaatsproef	2
Werkplekieren 3	10
WERKPLEKLEREN	2 D/W
SEM 4	SP
Events in sales	3
Intercultural skills	3
Sales Insight	3
Digital tools in sales 2.0	3
Consumentengedrag	3
Graduaatsproef	3
Werkplekieren 4	15
WERKPLEKLEREN	3 D/W
TOTAAL	60

LEGENDE: SP: studiepunten, 1 studiepunt = 25-30 uren studietijd (contacturen, begeleide zelfstudie, zelfstudie, examen afleggen) • SEM: semester • D/W: dag(en) per week • Tabellen onder voorbehoud van wijzigingen.



ZEHRA ÖZMEN
COÖRDINATOR

M + 32 487 19 78 00
E zehra.ozmen@pxl.be
W pxl.be/salessupport



SCAN VOOR INFO

Wat vinden onze studenten, alumni
en ambassadeurs van deze opleiding?

