

Mbo-3 opleiding Commercieel Medewerker Technische Groothandel

Goede verkopers willen succes. Tevreden klanten die bij ze terugkomen. Goede verkopers zoeken daarom steeds naar manieren om zo efficiënt mogelijk steeds succesvoller te worden, beter te worden in hun vak. Niet om alleen vandaag beter te zijn in hun werk, maar ook om hun goede positie op de arbeidsmarkt te behouden en verder te versterken.

Voor wie is deze mbo-3 opleiding bedoeld?

De mbo-3 opleiding Commercieel Medewerker Technische Groothandel is bedoeld voor commercieel medewerkers en balieverkopers in de technische groothandel met:

1. een vooropleiding vmbo kadergericht, gemengd, theoretisch of soortgelijk;
2. en/of een bewijs dat de deelnemer de eerste drie leerjaren van de havo of het vwo goed heeft doorlopen;
3. en/of aantoonbare werkervaring vastgelegd in een gedocumenteerd CV met een concrete beschrijving van werkzaamheden en concrete 'bewijzen';
4. en/of een positieve uitslag van een eventueel aanvullende capaciteitentest;
5. en/of een mbo-2 diploma.

Programma

Vakinhoudelijke thema's

**Marktonderzoek & verkoopbeleid;
Verkoopgesprek & offerte;
Relatiebeheer & klantenservice.**

Aanvullende keuzevakken

**Ondernemend gedrag;
Duurzaamheid in beroep;
Duits.**

De technische groothandel in perspectief

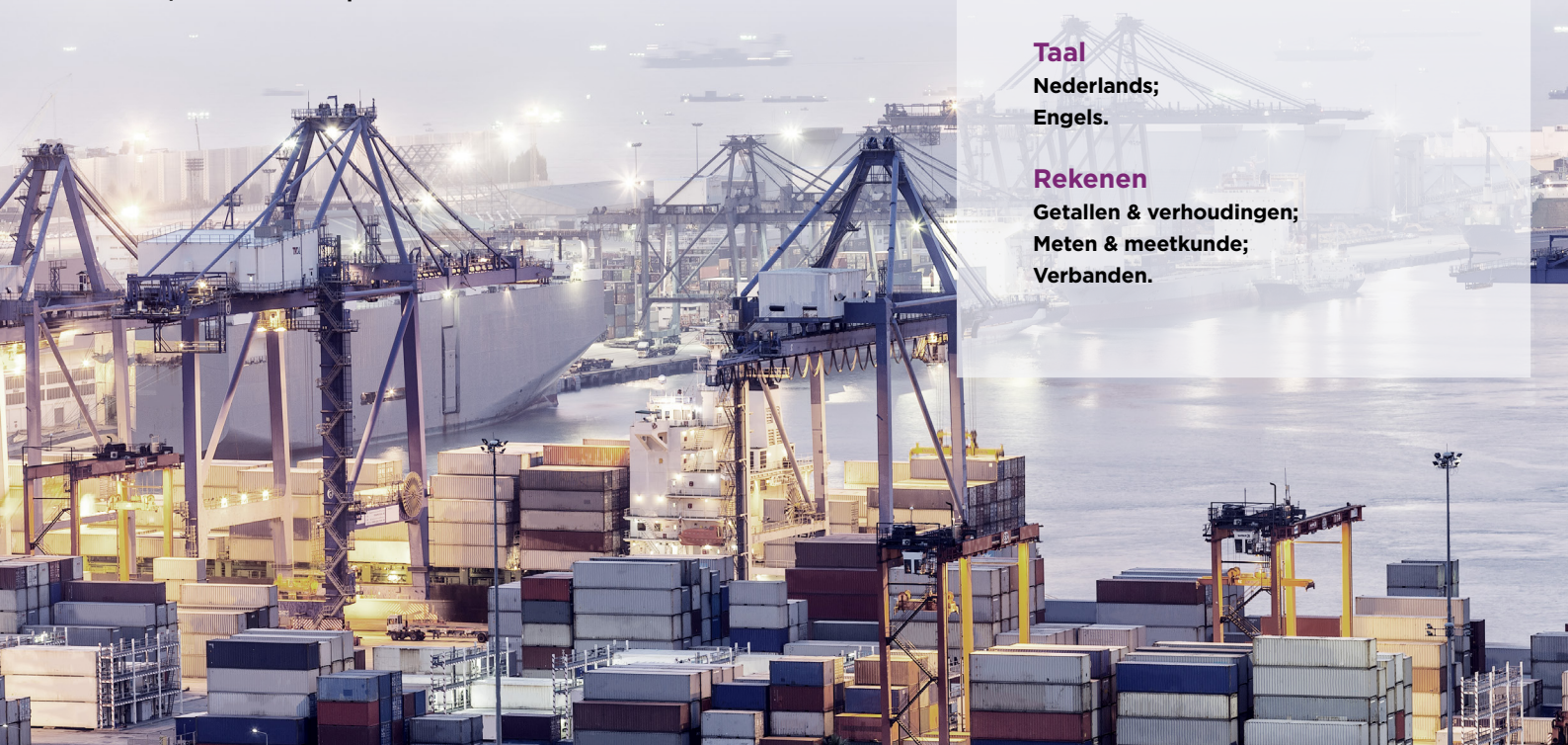
**Politiek & wetgeving;
Sociaal-maatschappelijk;
Vitaliteit & gezondheid;
Economisch.**

Taal

**Nederlands;
Engels.**

Rekenen

**Getallen & verhoudingen;
Meten & meetkunde;
Verbanden.**



Vakinhoudelijke thema's

Thema 1

Marktonderzoek & verkoopbeleid

Marktverkenning en concurrentieanalyse, SWOT analyse, marktonderzoekstechniek, assortiments-, product- en prijsbeleid, marketing, verkoopstrategie en verkoopplan.

Vaardigheidstrainingen

1. Je unieke onderscheid overtuigend ‘verkopende’/pitchen;
2. Werken aan een krachtige verkoopstrategie (klantsegmentatie, leadgeneratie en verkoopplan).

Thema 2

Verkoopgesprek & offerte

Klantanalyse, klantbenadering, promotionele acties, verkoopgesprekken, klantpropositie, prijsopgaves maken en offertes opstellen.

Vaardigheidstrainingen

1. Excellente gesprekstechniek;
2. Verhogen conversie offertes.

Thema 3

Relatiebeheer & klantenservice

Klantevaluatie, aftersales, web-care, klachtafhandeling, salespromoties en sociale media.

Vaardigheidstrainingen

1. Bijverkoop & salespromotie;
2. Verhogen marge (prijsverkoop en onderhandelen).

Programmamenmerken

Doorlooptijd

Deze mbo-3 opleiding duurt maximaal 2 jaar en wordt, indien de procedure vermindering onderwijstijd succesvol is toegepast, in 1,5 jaar uitgevoerd.

Aantal fysieke trainingsdagen per jaar

- 8 ‘harde’ vaardigheidslessen (b.v. commerciële calculatie opstellen);
- 8 ‘zachte’ vaardigheidstrainingen (b.v. verkoopgesprek voeren).

Aantal virtuele lessen per jaar

24 x 3 uur (na werktijd/avonduren)

Studiebelasting

8 uur per week (voorbereiding, opdrachtuitwerking, examens etc.).

Locatie

Wisselend over verschillende deelnemende groothandels naar rato van het aantal deelnemers.

Aanvullende voorwaarden

De deelnemer heeft een arbeidsovereenkomst van tenminste 24 uur per week gedurende de looptijd van de opleiding;

De groothandel is erkend leerbedrijf voor de mbo-3 opleiding Commercieel Medewerker.

Investering

De mbo-3 opleiding Commercieel Medewerker Technische Groothandel kost € 4.175 per deelnemer per jaar. Omdat het een wettelijk erkend mbo diploma betreft, kan de werkgever eventueel aanspraak maken op de Subsidie Praktijkleren indien de werkgever voldoet aan de eisen die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland daaraan stelt.

Kijk voor actuele regelgeving en hoogte van het subsidiebedrag omtrent de Subsidie Praktijkleren op rvo.nl.

Aanvullende keuzevakken

Ondernemend gedrag

Ondernemend gedrag is gericht op het -vanuit marktverkenning- signaleren van mogelijkheden tot innovatie en verbetering en hier op basis van eigen initiatief een plan voor indienen bij de eigen technische groothandel.

Duurzaamheid in beroep

Duurzaamheid in beroep is gericht op het formuleren van eigen persoonlijke verbetermogelijkheden op het gebied van duurzaamheid, het analyseren van duurzaamheid in de eigen technische groothandel, het doen van een voorstel voor duurzaamheidsverbetering in het beroep en het berekenen van de opbrengst daarvan.

Duits

Voor het keuzevak Duits legt de deelnemer examen af in de onderdelen luisteren, lezen, gesprekken voeren, spreken en schrijven.

De technische groothandel in perspectief

De technische groothandel in perspectief gaat over de rol en positie die de technische groothandel inneemt in Nederland en de bijdrage die de deelnemer daarin levert. Het belicht de technische groothandel vanuit politiek en wetgeving, economie, maatschappij en vitaliteit.

Taal

Voor de vakken Nederlands en Engels legt de deelnemer examen af in de onderdelen luisteren, lezen, gesprekken voeren, spreken en schrijven.

Rekenen

Voor het vak rekenen zijn er vier domeinen beschreven, waarin de deelnemer zich ontwikkelt, te weten: getallen, verhoudingen, meten, meetkunde en verbanden.



Over de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG

De PiTtiG Sales mbo-3 opleiding Commercieel Medewerker Technische Groothandel is dé eigen mbo-3 opleiding voor commercieel medewerkers en balieverkopers in de technische groothandel en wordt aangeboden door ROC De Leijgraaf vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG: de eigen academie voor medewerkers en leidinggevendenden in de technische groothandelsbranche met opleidingen voor verkoop, inkoop en logistiek. Van losse cursus of training tot post-hbo programma.

De trainings- en opleidingsprogramma's zijn specifiek voor de technische groothandelsbranche gemaakt door succesvolle technische groothandels. Ván, vóór en dóór de technische groothandel dus. Groothandels die meewerkten aan de ontwikkeling van opleidingen van PiTtiG zijn Polvo, MCB, Mastermate, Cito, ODS, Technische Unie, Solar, Burghouwt, Prefab Beton Veghel, A.J. Steenkist-Rooijmans en van Ommen. Stuk voor stuk toonaangevende technische groothandels.

Over ROC De Leijgraaf

ROC De Leijgraaf is een Regionaal Opleidingen Centrum dat mbo opleidingen aanbiedt. ROC De Leijgraaf is de enige aanbieder van mbo opleidingen die op maat voor de technische groothandelsbranche zijn gemaakt en vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG worden aangeboden. ROC De Leijgraaf is met circa 5.000 mbo studenten een relatief kleinschalig ROC. Het ROC heeft vestigingen in Boxmeer, Cuijk, Oss, Uden en Veghel en geeft voor de technische groothandelsbranche les op de technische groothandelslocaties zelf.

Voor ROC De Leijgraaf staat goed onderwijs boven alles. De persoonlijke ontwikkeling heeft daarin een centrale plek. Met het onderwijs daagt ROC De Leijgraaf mbo deelnemers uit om te blijven werken aan hun toekomst.

Aanmelding, inschrijving en start

De opleiding start in september en januari van ieder cursusjaar. De opleiding start bij minimaal 15 ingeschreven deelnemers per groep (na intake, eventueel assessment en toelatingstest).

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding www.praktijkacademiepittig.nl.