

MINOR SALES EN KEY ACCOUNT- MANAGEMENT

ERCEIELE
ECONOMIE

WIL JIJ EXCELLEREN IN
SALES? SCHRIJF JE DAN IN
VOOR DEZE VEELZIJDIGE
MINOR!

OPEN UP NEW HORIZONS.

HAN UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES



Success happens when preparation meets opportunity

PAT PALLENTINO



EXCELLEREN IN SALES

Ben je méér dan geïnteresseerd in het salesvak, leergierig en op zoek naar echte verdieping in sales? Dan is de minor Sales en Key Accountmanagement iets voor jou! Deze minor kent een duale opzet: door werken in de praktijk te combineren met een intensief trainingsprogramma, breng je jouw salesvaardigheden in korte tijd naar een hoger niveau. Naast deze hands-on invulling verdiep jij je in kennis van het salesvak en ga je aan de slag met je persoonlijke ontwikkeling. Na afronding heb je een meer dan stevige basis om succesvol door te groeien in het boeiende salesvak.

Praktijkgericht

In deze minor werk je drie dagen per week bij een commercieel bedrijf in een salesfunctie. De overige twee dagen volg je een intensief trainingsprogramma. Hierbij werk je samen met docenten, gast-docenten en trainers uit het bedrijfsleven aan de ontwikkeling van je saleskennis, vaardigheden en persoonlijke ontwikkeling.

Voorwaarden voor deelname

- Stage gevolgd
- Aantoonbare affiniteit met sales d.m.v. motivatiebrief

Goed om te weten

- Verdiepende minor
- Je bent van maandag t/m vrijdag beschikbaar van 08.45u - 17.30u
- Minor zorgt voor voldoende partnerbedrijven
- Studenten mogen zelf een partnerbedrijf aandragen
- Enerverende kick-off
- Unieke onderdelen: paardencollege en etiquette lunch
- Spetterend afsluitend event
- Sales certificaat van gerenommeerd sales trainingsbureau Mercuri
- Maximum aantal deelnemers is 24

Schrijf je in en groei naar een salesprofessional!

NEEM VOOR VRAGEN CONTACT OP MET:

Lies.vandeVijfeijken@han.nl 06 29 32 15 75
of
Raymond.Jansen@han.nl 06 25 64 04 52