

DEELTIJD 2023-2024

MASTER BUSINESS SALES

SALES NAAR EEN NEXT LEVEL

WWW.HAN.NL/MBS-DEELTIJD

HAN UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES

Master

MASTER BUSINESS SALES

De wereld wordt sneller, complexer en bedrijven moeten continu innoveren om waarde te kunnen blijven toevoegen en aan de eisen van klanten en overige stakeholders te blijven voldoen. In deze snelle, complexe omgeving verschuift de rol van de salesprofessional van beheerder van de klantrelatie naar verbinder tussen stakeholders in het b2b-sales ecosysteem met een duidelijke focus op co-creatie van waarde. Met de Master Business Sales ontwikkel jij je tot een wendbare verbinder; de cruciale schakel die verschillende onderdelen en stakeholders in het complexe business-to-business (b2b)-sales ecosysteem strategisch met elkaar verbindt om zo samen duurzame waarde te creëren.

WAAROM DEZE MASTER?

→ Unieke Master

Deze nieuwe opleiding is de enige master in Europa op het gebied van b2b-sales die tot een MSc titel opleidt.

→ B2b-sales ecosysteem als uitgangspunt

Je leert denken in b2b-sales ecosystemen, waarbij je over de grenzen van je eigen organisatie heen kijkt naar netwerken van organisaties en zicht krijgt op mechanismen die hierin een rol spelen.

→ Co-creatie van meervoudige waarde

Je leert hoe je de organisatiestrategie concreetiseert naar samenwerkingen met en tussen stakeholders in het b2b-sales ecosysteem, waarbij je niet alleen financieel-economische waarde creëert maar ook maatschappelijke en ecologische waarde realiseert. Je leert hoe je kan verbinden en de regie kunt nemen in het samen creëren van meervoudige waarde.

→ Innovatie mindset

Je ontwikkelt een scherpe innovatie mindset en leert hoe je sales innovaties op verschillende niveaus en manieren kunt initiëren en organiseren.

→ Praktijkgericht

Design based research staat centraal in deze master. Je leert hoe je organisaties uit jouw sales ecosysteem kunt analyseren en veranderingen daadwerkelijk succesvol kunt doorvoeren, samen met relevante stakeholders.

WORD JIJ DIE INNOVATIEVE SALES PROFESSIONAL DIE ORGANISATIES IN BEWEGING BRENGT?

Onder invloed van megatrends als internationalisering, digitalisering, duurzaamheid en data-science verandert het (inter)nationale speelveld continu en in snel tempo. Deze trends hebben met elkaar gemeen dat ze complex zijn en grote impact hebben op de manier waarop organisaties met elkaar samenwerken. Uit onderzoek (HAN, 2021) onder 215 Nederlandse salesorganisaties uit 18 branches blijkt dat deze impact ook geldt voor de sales strategie en daarmee de rol van de sales professional. Als gevolg hiervan moeten sales professionals zich ontwikkelen en regie nemen in de samenwerking met interne en externe stakeholders om innovatieve commerciële oplossingen te initiëren en realiseren. Er is grote vraag naar sales professionals die deze veranderende rol concreet kunnen vormgeven.

De Master Business Sales (MBS) is het antwoord op deze vraag en helpt sales professionals bij het ontwikkelen van een strategische benadering van b2b-sales waarbij co-creatie van meervoudige waarde voor alle stakeholders het uitgangspunt is. De MBS leidt sales professionals op tot wendbare verbinders die vanuit een b2b-salesorganisatie een regiefunctie vervullen binnen een complex b2b-sales ecosysteem. Ook ben je in staat een integrale aanpak van b2b-sales te initiëren, organiseren, completeren en evalueren.

PROGRAMMA MASTER BUSINESS SALES

De MBS is een tweejarige deeltijd master die is ingedeeld in vier semesters. Het centrale thema is co-creatie van meervoudige waarde in de context van een b2b-sales ecosysteem. 'Meervoudig' heeft enerzijds betrekking op het creëren van waarde voor alle betrokken stakeholders in plaats van alleen de eigen organisatie. Anderzijds heeft 'meervoudig' betrekking op de verschillende waardensoorten waarbij naast financieel-economische waarde ook wordt aangestuurd op de realisatie van sociaal-maatschappelijke en/of ecologische waarde.

Het curriculum leidt deelnemers op tot slimme, wendbare sales professionals die in staat zijn de complexe functie van verbinder in de keten vorm te geven. Tijdens de master combineer je inhoudelijke colleges met het ontwikkelen van zowel je 'technology skills' als je 'human skills'. Dat doe je terwijl je werkt aan concrete vraagstukken uit de praktijk, bij voorkeur uit je eigen organisatie.

JAAR 1: VISIE, INNOVATIE & TRANSITIE

De MBS start met een kick off om je goed voor te bereiden op het studeren op masterniveau in deeltijd. Onderwerpen die aan bod komen, zijn onder andere: het lezen en begrijpen van academische literatuur, het managen van tijd en het samenwerken in een digitale omgeving.

In het eerste semester ligt de nadruk op het ontwikkelen van een innovatiemindset. Innovatie wordt vanuit verschillende invalshoeken en op verschillende niveaus besproken. Je wordt je hierdoor bewust van jouw visie op innovatie en transitie in het b2b-sales ecosysteem waartoe jouw organisatie behoort.

"Met een Sales Master is er nu eindelijk een goede verdiepingstudie beschikbaar om vanuit praktisch toegepaste theorie jezelf verder te ontwikkelen in het salesvak. Een absolute toegevoegde waarde waarmee je sales professionals in staat stelt zichzelf te stretchen naar een volgend niveau."

Daniel Fischer, Vice President Sales Health, KPN

Vanuit deze eigen visie ontwikkel je vervolgens een innovatief en bruikbaar salesconcept, nieuwe werkwijze of businessmodel waarbij je een beperkt aantal stakeholders uit het b2b-sales ecosysteem betreft. Daarbij werk je samen met een medestudent en maak je kennis met en gebruik van verschillende methoden van onderzoek, waaronder Design Thinking.

Door dit onderzoek verwerf je, naast de aangeboden theorie, kennis over relevante onderwerpen zoals innovatie, meervoudige waardecreatie en ecosysteemdenken. In het tweede semester ga je aan de slag met het implementeren van het door jou ontwikkelde innovatieve salesconcept. De verschillende aspecten die bij dit verandervraagstuk een rol spelen, worden besproken en vertaald naar een transitieplan dat vervolgens in de beroepspraktijk wordt geïmplementeerd.

ONDERWERPEN

Zie onderstaande afbeelding.

ONDERZOEK

Binnen de MBS is gekozen voor ontwerponderzoek (design based research). Kenmerkend voor dit type onderzoek is dat naast problemen, ook het ontwerp van oplossingsrichtingen deel uitmaakt van het onderzoeksproces. Het opzetten van onderzoek om gedetailleerd zicht te krijgen op (onderliggende) problemen wordt gevolgd door het ontwerp van situatie specifieke oplossingen. Deze oplossingen worden vervolgens geïmplementeerd en grondig geëvalueerd om de toepasbaarheid in andere situaties te vergroten.

REFLECTIE

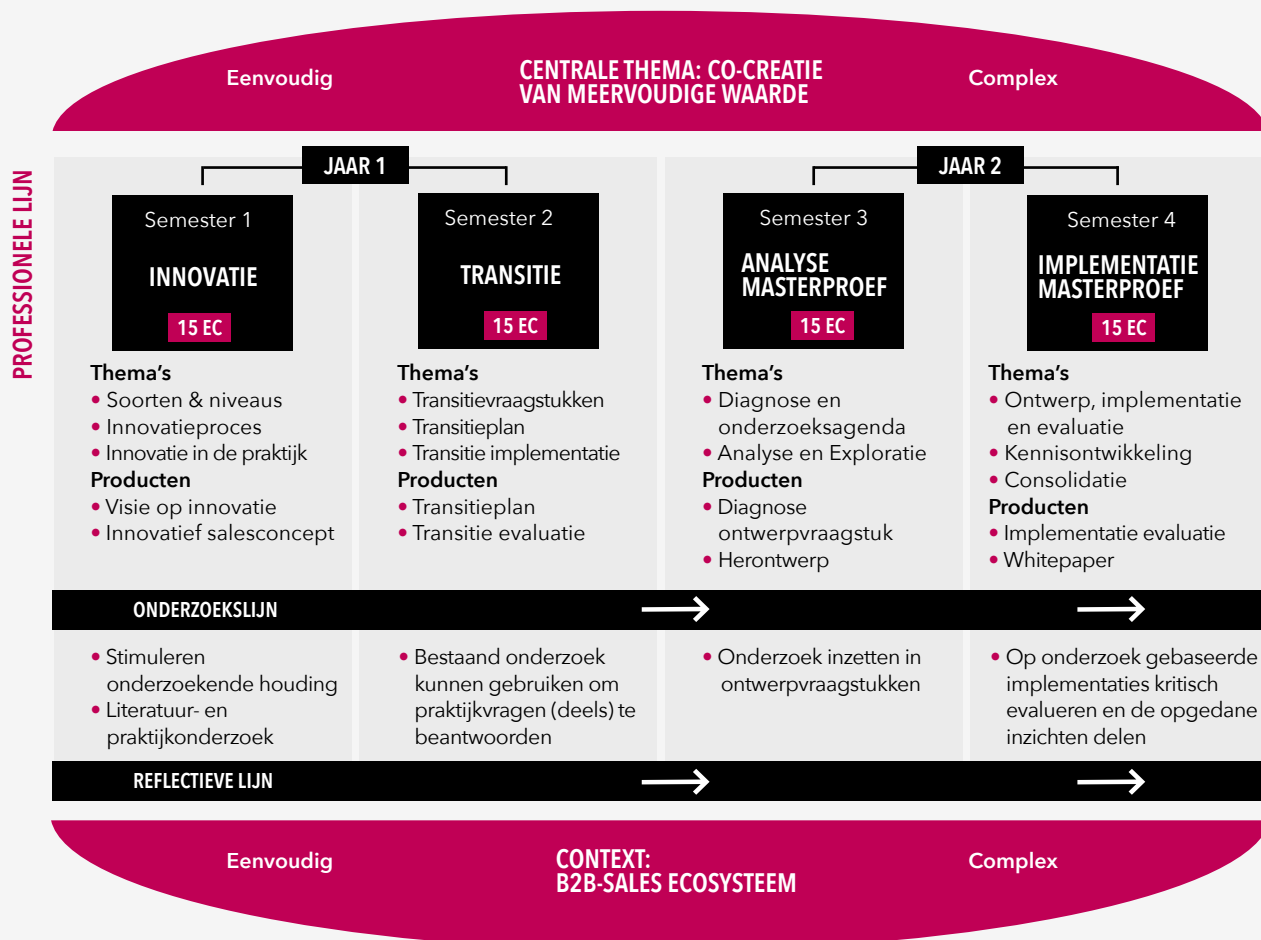
Elk semester reflecteer je op je eigen professionaliteit en visie op waardecreatie binnen het b2b-sales ecosysteem. Je ontwikkelt een moreel kompas en bent intrinsiek gemotiveerd om het voortouw te nemen binnen het transitieproces naar commercieel ketendenken.

JAAR 2: HERONTWERPEN EN IMPLEMENTEREN

Met de verworven kennis, ervaring, de eigen gevormde visie op innovatie en opgedane ervaring met transitie werk je in semester 1 van het 2e jaar zelfstandig een ontwerpvraagstuk uit dat is gericht op een transitie in het b2b-sales ecosysteem. De complexiteit van dit vraagstuk en de zelfstandigheid zijn hoger dan in het 1e jaar; in het 2e jaar is het aantal stakeholders groter en het vraagstuk heeft betrekking op het hele ecosysteem. Om tot een goede diagnose van het ontwerpvraagstuk te komen, analyseer je het vraagstuk, de relevante theorie, het b2b-sales ecosysteem en onderzoek je mogelijke oplossingsrichtingen voor de transitie die moet worden vormgegeven. Je past daarbij relevante onderzoeksmethoden toe die zijn gericht op het creëren van een breed draagvlak onder stakeholders in de keten voor de transitie. Deze diagnose resulteert in een herontwerp. In semester 2 van het 2e jaar schrijf je een implementatieplan, dit voer je vervolgens (deels) zelfstandig uit en je evalueert de resultaten. De opgedane kennis, inzichten en resultaten vertaal je tot slot naar een whitepaper, zodat jouw resultaten ook kunnen worden gedeeld met andere belanghebbenden.

ONDERWERPEN

Zie onderstaande afbeelding.





Open Avonden

- 8 maart 2023
- 7 juni 2023

www.han.nl/openavond

Aanmelden

Deze master heeft een afwijkende aanmeldprocedure en een beperkt aantal plaatsen. Check de website.

Aantal beschikbare plaatsen

24 deelnemers

Vragen?

Mail naar master.business.sales@han.nl

TOELATINGSEISEN VOOR DE MASTER

- Je hebt een erkend hbo- of wo-bachelor diploma;
- Je bent werkzaam in een b2b-salesfunctie en hebt minimaal 3 jaar ervaring in sales;
- Je kunt in je eigen organisatie aan de slag met de opdrachten tijdens de master. Hiervoor maak je een korte werkplekscan, inclusief het sales-ecosysteem waartoe jouw organisatie behoort;
- Je beheerst de Engelse taal (lezen en luisteren).

AANMELDEN

In september 2023 kunnen maximaal 24 studenten starten met de Master Business Sales.

Voldoe je aan de toelatingseisen?

Dan meld je je aan bij de opleiding door een mail te sturen naar master.business.sales@han.nl. Na je aanmelding volgt een intakegesprek en krijg je te horen of je wordt toegelaten tot de opleiding. Vervolgens meld je je aan via Studielink.

MASTER TITEL MSC

Na afronding van de opleiding krijg je de internationaal erkende titel van Master of Science (MSc). Het niveau van de Master Business Sales is volledig gelijk aan dat van een universitaire master.

WAAROM EEN MASTER AAN DE HAN UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES?

De verbinding met de beroepspraktijk is de kracht van onze masters. Net als de persoonlijke coaching, korte lijnen, kleinschaligheid en hoge kwaliteit. Al doende leer je, met als resultaat: een erkende mastertitel en een grote hoeveelheid ervaring.

IN HET KORT



Studievorm

Master, Deeltijd, 2 jaar



Leslocatie

Arnhem, Ruitenberglaan 31



Taal

Nederlands



Titel

Master of Science (MSc)



Startmoment

September



Lesdagen

Woensdag 15:00 - 22:00 uur



Aantal studiepunten

60 ECTS



Studiebelasting

+/- 20 uur per week (colleges + zelfstudie + opdrachten)



Kosten

Collegegeld, zie han.nl/kosten



Werkplek

Vereist; zie toelatingseisen



Website

han.nl/mbs-deeltijd

**OPEN UP
NEW
HORIZONS.**

HAN Univeristy of Applied Sciences
MASTER BUSINESS SALES
Ruitenberglaan 31
6826CC Arnhem

MEER VRAGEN

Mail naar master.business.sales@han.nl