

MINOR SALES EN KEY ACCOUNT-MANAGEMENT

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

OPEN UP NEW HORIZONS.

HAN UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES



Als er niets verkocht wordt, gebeurt er in de meeste organisaties helemaal niets.

STEFAN RENKEMA



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 topdocenten en professionals uit het werkveld aan de ontwikkeling van je saleskennis, vaardigheden en persoonlijke ontwikkeling.

Voorwaarden voor deelname

- Relevante (stage-)ervaring opgedaan
- Aantoonbare affiniteit met sales d.m.v. motivatiebrief en cv

Goed om te weten

- Verdiepende minor
- Je bent van maandag t/m vrijdag beschikbaar van 09.00u - 17.45u
- Minor zorgt voor voldoende partnerbedrijven
- Studenten mogen zelf een partnerbedrijf aandragen
- Enerverende kick-off
- Unieke masterclasses, zoals zakelijke etiquette door Jan Jaap van Weering
- Spetterend afsluitend WR4U-event
- Sales certificaat van gerenommeerd sales trainingsbureau Kenneth Smit
- 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