



Platform voor
commercieel succes

BEOORDELINGSFORMULIER SMA-A ACCREDITATIE:

Naam organisatie:

Naam opleiding:

	Competentie	Omschrijving	Oordeel
1	Beslissen en activiteiten initiëren	Coördineert de uitvoering van verkoop- en accountplannen en evalueert, bewaakt voortgang verkooptraject, beheert relaties	
2	Samenwerken en overleggen	Stelt activiteitenplan op, coördineert de uitvoering van verkoop- en accountplannen en evalueert, bereid verkoopgesprek voor, stelt offertes op, bewaakt voortgang	
3	Relaties bouwen en netwerken	Aquireert klanten en/of opdrachten, verkoopt behoeftegericht, voert aftersales uit, signaleert en behandelt klachten, voert promotieactiviteiten uit, beheert relaties	
4	Overtuigen en beïnvloeden	Doet acquisitie, verkoopt productgericht en behoeftegericht, onderhandelt met de klant, doet voorstellen voor het verkoopplan	
5	Presenteren	Stelt offertes op, voert promotieactiviteiten uit, presenteert het verkoopplan	
6	Formuleren en rapporteren	Offertes opstellen en uitbrengen, verzamelen van klant-, product- en marktinformatie, stelt activiteitenplan op, voert accountanalyses uit, stelt accountplannen op	
7	Analyseren	Analyse van klant-, product- en marktinformatie, voorstellen voor het verkoopplan, voert accountanalyses uit, signaleren en behandelen van klachten, voorbereiden verkoopgesprek	
8	Onderzoeken	Onderzoeken van klant-, product- en marktinformatie	
9	Creëren en innoveren	Stelt activiteitenplan op, stelt accountplannen op, beheert relaties	
10	Plannen en organiseren	Stelt activiteitenplan op, coördineert uitvoering van verkoop- en accountplannen, bewaakt voortgang verkooptraject, voert promotieactiviteiten uit	
11	Op de behoeften en verwachtingen van de klant richten	Verzamelt klant-, product- en marktinformatie, bereid verkoopgesprek voor, doet acquisitie, verkoopt behoefte- en productgericht, voert aftersales uit, bewaakt voortgang, beheert relaties	
12	Kwaliteit leveren	Voert aftersales uit	
13	Ondernemend en commercieel handelen	Doet voorstellen voor het verkoopplan, voert accountanalyses uit, voert het gehele verkooptraject uit	
14	Bedrijfsmatig handelen	Doet voorstellen voor het verkoopplan, voert accountanalyses uit, stelt offertes op en brengt uit	

Onderbouwing: Graag ontvangen wij onderdelen uit het lesprogramma en syllabi waaruit blijkt dat de werkprocessen worden aangeleerd. Daarnaast ontvangen wij graag relevant toetsmateriaal van alle genoemde competenties.