

# AANVRAAGFORMULIER NIEUWE OPLEIDING

## Basisgegevens

### **Naam instelling**

Hogeschool Rotterdam  
Rotterdam Academy

### **Contactgegevens**

Museumpark 40  
3015 CX Rotterdam

## Algemene beschrijving van de opleiding

### **Naam opleiding**

Associate degree Sales en Accountmanagement

### **Internationale naam opleiding**

Associate degree Sales and Accountmanagement

### **Voertaal**

Nederlands

### **In geval van een Ad, indien van toepassing:**

**welke bve-instelling verzorgt mede de opleiding?** N.v.t.

### **Graad**

Associate degree (met toevoeging: Sales en Accountmanagement), niveau 5

### **Inhoud (korte beschrijving opleiding)**

Hogeschool Rotterdam / Rotterdam Academy wil een voltijdopleiding Associate degree Sales en Accountmanagement (Ad SAM) starten. Deze tweejarige hbo-opleiding leidt op tot sales professional die een vraagstuk kan vertalen naar concrete oplossingen zoals gerichte verkoopacties voor de organisatie, inrichting van kanaalkeuze voor klantcontacten en opzetten van verkoopgerichte data-analyse. De tweejarige, praktijkgerichte opleiding Ad Sales en Accountmanagement is bedoeld voor afgestudeerden van mbo-4, havo of vwo, en al werkende sales professionals op mbo-4-niveau. De opleiding wordt sinds 2016 aangeboden als deeltijdvariant bij Hogeschool Rotterdam. Deze aanvraag betreft de voltijdvariant.

### **Inrichting van de opleiding (indicatie curriculum per jaar)**

In het curriculum van Ad Sales en Accountmanagement staan de beroepspraktijk en de beroepsgerichte leervraag centraal. De kennislijn, vaardighedenlijn en talentontwikkelingslijn zijn alle drie sturend voor de inrichting en toetsing van het curriculum. De beroepsgerichte leervraag vormt het hart van het onderwijs en de workshops die kennis, vaardigheden en Talentontwikkeling aanreiken zijn hieraan gerelateerd.

In de tweejarige Ad-opleiding is elk studiejaar onderverdeeld in vier onderwijsperioden en wordt er gewerkt volgens een vaststaande structuur. In elke periode staat een thema van de verkoopcyclus centraal: oriëntatie, product, klant, toolkit, gesprek, klant, after sales. In de laatste onderwijsperiode vindt het afstuderen plaats. In elke volgende periode worden deze inzichten verdiept en verrijkt via nieuwe betekenisvolle beroepscontexten (concentrisch leren, zowel offline als online).

De op te lossen vraagstukken zullen toenemen in complexiteit gedurende de opleiding, terwijl de begeleiding stuurt op toenemende zelfsturing van de studenten.

**Studielast**

120 ECTS

**Vorm van de opleiding (voltijd, deeltijd, duaal)**

Voltijd

**Gemeente of gemeenten waar de opleiding wordt gevestigd**

Rotterdam

**Doelgroep van de opleiding**

Studenten met een mbo-4-diploma of een havo- of vwo-diploma zijn welkom. Studenten kunnen worden toegelaten als zij een diploma hebben van de vereiste vooropleiding of als zij het Toelatingsonderzoek 21+ van Hogeschool Rotterdam hebben behaald.

**Croho (sub)onderdeel en motivering**

Sector economie

**Geplande startdatum opleiding**

1 september 2021

**Indien nadere vooropleidingseisen worden gesteld; voorstel daartoe.**

N.v.t.

**BRIN-code van de instelling**

220J

**Indien capaciteitsbeperking wordt ingesteld; hoogte en motivering.**

N.v.t.