

Aanvraag toets macrodoelmatigheid Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement



Basisgegevens nieuwe opleiding

Naam instelling	Saxion Hogeschool
Contactgegevens	Saxion Hogeschool School of Commerce & Entrepreneurship Postbus 70000 7500 KB Enschede

Algemene beschrijving van opleiding

Naam opleiding	Sales en Accountmanagement
Internationale naam opleiding	Sales and Accountmanagement
Taal	Nederlands
Opleidingsniveau	Associate degree
Inhoud (korte beschrijving opleiding)	De Ad Sales en Accountmanagement (S&AM) richt zich primair op de sales in een zakelijke of business to business (B2B) omgeving. De opleiding stelt zich tot doel direct inzetbare, hands-on B2B-salesprofessionals op te leiden via een praktijkgericht programma waarin commercieel presteren centraal staat. Deze tweejarige hbo-opleiding leidt op tot een 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. Studenten worden voorbereid op een functie in het (toekomstige) commerciële beroepenveld, waarbij er veel aandacht is voor de mogelijkheden die, naast de traditionele vormen als persoonlijke verkoop en accountbeheer, online kanalen, data driven sales en automation bieden. Zij kunnen na hun studie onder meer aan de slag als (junior) accountmanager, sales consultant/representative, business developer, online sales medewerker of relatiebeheerder.
Inrichting van de opleiding (indicatie curriculum per jaar, vakken, leerlijnen)	In het curriculum van Ad Sales en Accountmanagement staan de beroepspraktijk en de beroepsgerichte leervraag centraal. De kennislijn, vraagstukkenlijn en persoonlijke ontwikkelingslijn 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

	<p>persoonlijke ontwikkeling aanreiken zijn hieraan gerelateerd. In de tweejarige Ad-opleiding is elk studiejaar onderverdeeld in vier onderwijsperiodes en wordt er gewerkt volgens een vaststaande structuur. In elke periode staat een thema van de verkoopcyclus centraal, zoals het vinden van de juiste klant, het binden van de klant en het behouden van de klant. 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. In de laatste onderwijsperiode vindt het afstuderen plaats.</p>
Studielast	120 ECTS credits
Vorm van de opleiding	Voltijdse variant
Gemeente(n) waar de opleiding wordt gevestigd	Hoofdvestiging Enschede Nevenvestiging Deventer
Doelgroep van de opleiding	De Ad-opleiding wordt aangeboden in een voltijdvariant. Elke student met een havo-, vwo- of mbo-niveau 4-diploma of een behaald 21+toelatingsonderzoek is toelaatbaar.
Croho (sub) onderdeel en motivering	Economie
Geplande startdatum opleiding	1 september 2023
BRIN-code van de instelling	23AH
Voor deze opleiding gelden geen nadere vooropleidingseisen als bedoeld in art. 7.25 WHW.	
Voor deze opleiding wordt geen capaciteitsbeperking ingesteld als bedoeld in artikel 7.53 e.v. WHW.	