

Masterclass
Strategie & Sales

Netherlands Business Academy
T: +31 (0)76 820 05 05
E: info@nlba.nl
W: www.nlba.nl

Netherlands Business Academy

Inhoudsopgave

Inleiding 3

Programma 3

Module Strategie & Beleid 4

Module Strategisch Leiderschap 4

Module Strategische Marketing 5

Module Sales- & Accountmanagement 5

Docenten 7

Opleidingskosten & locatie 7

Inleiding

Welkom bij Netherlands Business Academy!

Twee decennia ervaring in opleiden heeft ertoe geleid dat Netherlands Business Academy dé aanbieder van praktijkgerichte masteropleidingen, post-hbo opleidingen en masterclasses in Nederland is. Wij richten ons op de professional die door het volgen van een praktijkgerichte opleiding meer uit zijn of haar carrière wil halen. Wij garanderen u een optimale begeleiding in uw persoonlijke ontwikkeling, gericht op het behalen van uw doelen.

Waarom deze opleiding volgen?

De masterclass Strategie & Sales is een opleiding die gaat over strategieontwikkeling als meest fundamentele managementactiviteit van een organisatie. 'Als je niet weet waar je naar toe wilt, zul je er ook nooit komen'. Deze parafrase op een uitspraak van de Cheshire cat uit Alice in Wonderland geeft de essentie weer van deze module. Om te overleven moeten bedrijven, overheden en personen zich voortdurend voorbereiden op de toekomst. Hoe beter zij deze inschatten, des te groter de kans op succes.

Uit een onderzoek van executive search firm 'Korn/Ferry International' komt het volgende citaat:

'The most common mistake of new executives, according to the survey,

is "failure to establish strategic priorities," cited by 23.5 percent of respondents. '

Strategie, zo blijkt hieruit, is een onderwerp dat voldoende aandacht behoeft. De masterclass Strategie & Sales sluit hierop aan.

Bepaling geschiktheid en persoonlijk profiel

Netherlands Business Academy richt zich op de professional die met een praktijkgerichte masteropleiding meer uit zijn/haar carrière wil halen. U kunt deelnemen aan deze masterclass indien u een HBO of een universitaire studie heeft afgerond en beschikt over minimaal drie jaar werkervaring. Onder bepaalde omstandigheden kunt u ook deelnemen wanneer u niet over de juiste vooropleiding beschikt. Toelating wordt bepaald aan de hand van het intakegesprek. Neem telefonisch of per e-mail contact met ons op om een afspraak te maken voor uw persoonlijk intakegesprek.

Programma

Masterclass Strategie & Sales	
Module Strategie & Beleid	2 dagen
Module Strategisch Leiderschap	2 dagen
Module Strategische Marketing	2 dagen
Module Sales- & Accountmanagement	2 dagen

Module Strategie & Beleid

Omschrijving

"Als je niet weet waar je naar toe wilt, zul je er ook nooit komen." Deze parafrase op een uitspraak van de Cheshire cat uit Alice in Wonderland geeft de essentie weer van deze module. Strategie-ontwikkeling is de meest fundamentele managementactiviteit van een organisatie. Om te overleven moeten bedrijven, overheden en personen zich voortdurend voorbereiden op de toekomst. Hoe beter zij deze inschatten, des te groter de kans op succes.

Strategieën zijn opgebouwd rond doelen. Een goede strategie is onmogelijk vast te stellen zonder doelen. Het formuleren van goede doelen op managementniveau is echter geen sinecure. De diversiteit van organisaties maakt het lastig om een 'overall' strategische methodologie te ontwikkelen. Het is van groot belang dat de organisatiestrategieën die gevolgd worden, naadloos aansluiten bij de mogelijkheden en kansen van een bedrijf. En wat bepaalt nu dat de ene organisatiestrategie zoveel beter is dan de andere? Waarin onderscheidt een organisatie zich van haar concurrenten? Hoe zorgt zij ervoor dat dit verschil optimaal wordt uitgebuit?

De module Strategie & Beleid geeft studenten handvatten en denkrichtingen over de ondernemingsstrategie, strategieformulering en beleidsvorming. De nadruk ligt op multidisciplinaire analyses en besluitvorming om de optimale oplossing van het ondernemingsvraagstuk (wat is het doel en hoe komen we daar) te kunnen ontwikkelen.

Duur en studiebelasting

De module Strategie & Beleid bestaat uit 2 contactdagen. Buiten de college-uren moet u rekenen op een studiebelasting van gemiddeld 10 uur per week.

Module Strategisch Leiderschap

Omschrijving

Goed is niet hetzelfde als uitstekend. In het huidige, snel veranderende en competitieve klimaat zijn de organisaties die het beste presteren degenen met het meest vaardige, enthousiaste en op resultaten gerichte personeel.

Effectieve leiders maken het verschil in een organisatie. Zij zorgen voor minder verloop van personeel, motiveren medewerkers tot veel hogere prestaties en bereiken een nog grotere klanttevredenheid. De in deze module aangereikte "Effectief leiderschap" ontwikkelmethode is gebaseerd op uitgebreid wetenschappelijk onderzoek, en ondersteunt u om excellente leiders te worden. Niet door het verbeteren van zwakke punten, maar door sterke punten verder te ontwikkelen.
We kijken naar welke van de door onderzoek verkregen 19 onderscheidende competenties voor effectief leiderschap het sterkst in de u als deelnemer aanwezig zijn en wat het effect zal zijn van het verder ontwikkelen van deze kwaliteiten. Er wordt gezocht naar de overlap tussen competenties, persoonlijke passies en behoeften van de organisatie (de leiderschap 'Sweet Spot').

Tijdens de tweedaagse krijgt u inzicht in:
– De 19 differentiërende competenties van effectieve leiders; – Hoe zij hun leiderschapseffectiviteit vergroten door sterke punten te ontwikkelen i.p.v. zwakke punten; – Het belang van focus en training bij het ontwikkelen van Effectief leiderschap; – Het herkennen van mogelijk kritische tekortkomingen en hoe deze te omzeilen; – De kracht van feedback vragen en hoe dit leiders effectiever maakt; – De concrete stappen die nodig zijn op weg naar Effectief Leiderschap. 2
Voorafgaand aan de twee daagse vullen de manager(s), collega's en medewerkers van de deelnemers een 360 graden feedback vragenlijst in, waarmee de sterke en de zwakke punten van iedere deelnemer in kaart worden gebracht en geanalyseerd. De unieke 'cross-training' methode geeft concrete handvatten voor verbeteringsacties.

Deelnemers ontvangen een persoonlijk leiderschapsprofiel en maken een ontwikkel actieplan tijdens de twee daagse. Daarnaast volgt u een Webinar over inspirerend leiderschap.

Duur en studiebelasting
De module Strategisch Leiderschap bestaat uit 2 contactdagen. Buiten de college-uren moet u rekenen op een studiebelasting van gemiddeld 10 uur per week.

Module Strategische Marketing

Omschrijving
Advanced Marketing Strategie, Businessmodel Ontwikkeling en Waardecreatie.

In de module Strategische Marketing wordt een verdieping aangebracht op marketingmethoden, - tecnieken en - strategieën. De focus ligt op waarde creatie door het geven van verdiepend inzicht in hoe concurrentievoordeel in producten en diensten kan worden behaald door een innovatief business model.

Elementen tijdens deze module:
- De waarde van het business model, zoals het Canvas Businessmodel
- Waardecreatie, nieuwe distributie - en communicatie kanalen
- Vorm geven aan markten en concurrentievoordelen
- “Disruptive”-marketing; ontwikkeling van nieuwe producten, diensten en markten met nieuwe technologieën
- Strategieën voor industrie ontwikkeling en internationale marktexpansie

Duur en studiebelasting
De module Strategische Marketing bestaat uit 2 contactdagen. Buiten de college-uren moet u rekenen op een studiebelasting van gemiddeld 10 uur per week.

Module Sales & Accountmanagement

Omschrijving
Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat 80% van de omzet van een bedrijf afkomstig is van 20% van haar klanten. Daarnaast blijkt ook het 5-50 principe voor bijna alle bedrijven te gelden. Dit principe zegt de 5% grootste klanten van een bedrijf maar liefst 50% aan de totale omzet bijdragen.

Strategische klanten die een grote bijdrage leveren aan de totale omzet van de organisatie worden “Key Accounts” genoemd. Het belang van deze strategische klanten voor de continuïteit van elk bedrijf is enorm groot. Zij zijn het economische en financiële bestaansrecht van de organisatie. Daarom investeren succesvolle ondernemingen flink in Key Account Management.

Het beheren en uitbouwen van grote klanten vraagt specifieke kennis en vaardigheden maar ook een bijzondere mindset. Key Account Management is een functie op strategisch niveau en het eist intellectuele vaardigheden en een juiste mindset om succesvol te zijn.

De module ‘Sales & Account Management’ behandelt alle facetten op het gebied van sales en account-management. De student leert welke theorie en vaardigheden noodzakelijk zijn voor succesvol strategische account management. Daarnaast wordt er dieper ingegaan op de mindset van winnaars. De student verwerft inzicht in de kenmerkende eigenschappen van een succesvolle commerciële organisatie.

Deze module wordt de student aangeboden in de vorm van werkcolleges. De colleges zijn interactief van opzet en worden aangevuld met discussies naar aanleiding van theorie en opdrachten en er worden ook groepsopdrachten en presentaties gedaan. Deze didactische aanpak draagt bij aan de dynamiek. Concreet wordt er iedere les theorie behandeld, discussies gevoerd en praktijkoefeningen gedaan. Elke student neemt een praktijkvoorbeeld mee uit de eigen organisatie die als basis dient voor de opdrachten.

Duur en studiebelasting

De module Sales & Accountmanagement bestaat uit 2 contactdagen. Buiten de college-uren moet u rekenen op een studiebelasting van gemiddeld 10 uur per week.

Docenten

Masterclass Strategie & Sales

Module	Docenten
S&B	Prof. dr. R. Heijblom / Drs. K. Manuel
STRALEA	Mevr. Drs. M. de Wit MBA
STRAMKT	Drs. E.W. Gleijm MSc. / Prof. dr. R. Heijblom
S&A	Dhr. M. Colijn MSc. / Prof. Dr. W.J.M.I. Verbeke

Opleidingskosten

Masterclass Strategie & Sales	€ 4.185,00
Locatiekosten Hotel Vianen, per collegedag (excl. 21 % BTW)	€ 47.50
Extra bij consultatiebijeenkomst per collegedag (excl. 21 % BTW)	€ 7,50
Literatuurkosten per jaar (excl. 9% BTW)	± € 350,00
NB: het ministerie van OC&W biedt met het **Levenlanglerenkrediet** de mogelijkheid te lenen voor aanvullende studies. Zie voor meer informatie onze website.	

Collegetijden
De colleges vinden om de week plaats op maandagmiddag en -avond. In de ochtend vinden er consultatiebijeenkomsten plaats. Tijdens de consultatiebijeenkomsten worden casussen en opdrachten uitgewerkt, presentaties voorbereid en wordt elkaars werk becommentarieerd.

Ochtend:	11:00 – 13:00 uur
Middag:	14:00 – 17:00 uur
Diner:	17:00 – 18:00 uur
Avond:	18:00 – 21:00 uur

Locatie:
Hotel Vianen

Alle door het Ministerie van OCW vastgestelde vakantieperiodes van Noord - Midden - Zuid Nederland zijn meegenomen in het opstellen van het rooster.