

2026/2027

Multi Masterclass
Strategie, Marketing & Sales

Netherlands Business Academy



Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales

Waarom deze opleiding?

‘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 Masterclass. De Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales is een opleiding die gaat over strategieontwikkeling als 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.

Onze Multi Masterclasses zijn een verzameling van losse masterclasses die samen het thema op verdiepende manier behandelen. Met de Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales volg je een drietal vakken uit de geaccrediteerde MBA. Met persoonlijke begeleiding zorgen we ervoor dat jij direct de benefit ziet in je eigen functie!

NLBA als opleider

Praktijkgericht, fysieke colleges

In de Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales worden verschillende strategievakken behandeld die op managementniveau vereist zijn. Deze vakken zijn onderdeel van de geaccrediteerde MBA opleiding. Daarnaast wordt er volop aandacht besteed aan persoonlijke ontwikkeling en samenwerking. We kiezen voor een praktijkgerichte insteek met veel actuele onderwerpen, ingebracht door student en docent. De discussies die ontstaan komen het best tot zijn recht tijdens fysieke collegedagen. De opleiding is bij NLBA dan ook niet digitaal te volgen.

Daarnaast kiest NLBA ervoor om de toetsing van de kennis uit te voeren door het schrijven van papers en opdrachten binnen de eigen werkomgeving, in plaats van toetsing d.m.v. tentamens. Hierdoor kan je de opgedane kennis direct toepassen in je eigen functie / organisatie en is je opleiding vanaf de eerste lesdag een meerwaarde, voor zowel jou als je werkgever.

Accreditatie NLBA

NVAO geaccrediteerd

Het hoogwaardig niveau van onze opleidingen is gewaarborgd als NVAO erkend Master- en Bachelor opleider. De opleidingen worden verzorgd door ervaren professionals die naast hun docentschap ook een functie vervullen in het bedrijfsleven of bij de overheid. Het zijn professionals met een indrukwekkend CV en niet zelden zijn zij tevens verbonden aan andere Nederlandse universiteiten of hebben zij management- of trainerservaring bij de grotere ondernemingen van Nederland.

Aangezien Masterclasses geen NVAO accreditatie kunnen krijgen in Nederland heeft de Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales geen eigen accreditatie. Echter het bouwt voort op dezelfde hoge standaard als de geaccrediteerde MBA. Het programma bevat verschillende vakken uit de volledige MBA, gegeven door dezelfde docenten. Na afronding ontvangt de student ook de bijbehorende studiepunten cq. vrijstellingen.

Opleidingen

Masters:

- MBA NVAO
- MSc Finance & Control NVAO
- Master Mediation *(accreditatie in aanvraag)*

Bachelor:

- Bachelor Bedrijfskunde NVAO

Post-HBO

- Financial Controller
- Strategic Leadership & Change
- Sales Controller

Kort Masters

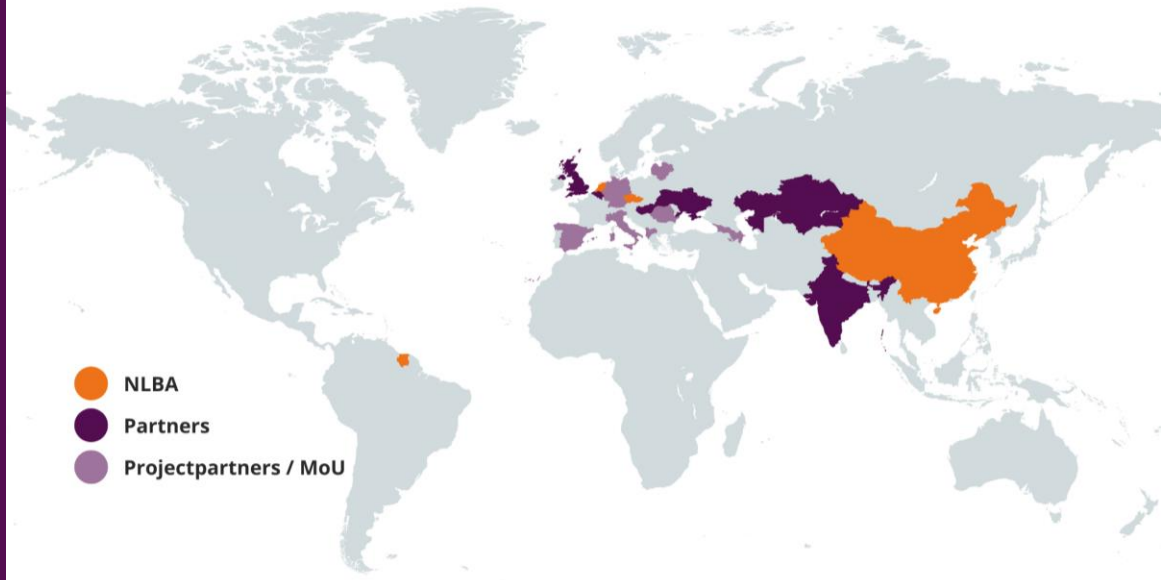
- Kort MBA
- Kort Master Finance & Control
- Kort Master Leiderschap

Trainingen & Masterclasses

Kijk voor het gehele portfolio op www.nlba.nl

- Persoonlijk Leiderschap
- Vitaliteit
- Team ontwikkeling
- Strategisch handelen in de praktijk
- Van marketing naar waardecreatie

NLBA internationaal



NLBA

Netherlands Business Academy
Breda, Dordrecht & Vianen, Nederland

International Academy Prague
Praag, Tsjechië

NLBA Eurasian Institute
Beijing, Shanghai, Shenzhen & Hongkong, China

NLBA Paramaribo
Paramaribo & Nieuw-Nickerie, Suriname

Partners

Eurasian National University
Astana, Kazachstan

Howest
Brugge, België

John von Neumann University
Kecskemét, Hongarije

Karaganda Buketov University
Karaganda, Kazachstan

Kharkiv National University
Charkiv, Oekraïne

KROK University
Kyiv, Oekraïne

Kurukshetra University
Kurukshetra, India

Saïd Business School
Oxford, Verenigd Koninkrijk

Sportbedrijf Arnhem
Arnhem, Nederland

West Ukrainian National University
Ternopil, Oekraïne



Studentprofiel NLBA:

“ Professional die aansluiting zoekt op de praktijk, voor het bereiken van een hoger (academisch) denkniveau. ”

De student zoekt:

- Deeltijdonderwijs
- Een praktijkgerichte insteek
- Maatwerk en persoonlijke begeleiding
- Een Nederlandstalige opleiding
- Fysieke colleges
- Een geaccrediteerde opleiding

Diplomering

Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales

Bij het succesvol afronden van de Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales ontvang je een certificaat Strategie, Marketing & Sales.
Dit diploma staat niet
alleen voor academische kwaliteit, maar laat ook zien dat je strategisch kunt denken en beschikt over sterke leiderschapsvaardigheden. Het geeft je een voorsprong in je carrière en opent deuren naar nieuwe kansen en waardevolle netwerken, zowel in Nederland als daarbuiten.



Online register

NLBA Edu Badge

Digital badges zijn een moderne manier om jouw behaalde kennis en vaardigheden te laten zien. Voor elke afgeronde opleiding bij NLBA ontvang je een badge die in ons online register is terug te vinden. Klik je op de badge, dan zie je precies wat de opleiding inhoudt: van de studiebelasting en inhoudelijke onderwerpen tot de geleerde vaardigheden. Dit maakt het eenvoudig voor werkgevers of andere geïnteresseerden om te zien wat je écht hebt geleerd.

Je kunt je badge gemakkelijk delen op LinkedIn, Facebook of toevoegen aan je CV als extra bewijs van je kwalificaties. Voor de Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales ontvang je een Gold badge.

Waarom Netherlands Business Academy?



Opleidingen die inspelen op actualiteiten en innovaties



Studiesessies met begeleiders én een persoonlijke NLBA opleidingsmanager



Fysieke colleges met maximaal 20 personen



Maatwerk trajecten en roosters op maat mogelijk



Alle schoolvakanties in Nederland roostervrij



Nederlandstalige opleidingen én literatuur*

* Hoewel de opleiding Nederlandstalig is, mogen opdrachten ook in het Engels of Duits worden geschreven, mits op C1/C2 niveau. Engelstalige literatuur wordt alleen gebruikt als er geen Nederlandse vertaling beschikbaar is of bij aanvullend materiaal van de docent.

Relevante studie informatie

Toelaatbaarheid:
Voor het volgen van de Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales dien je te beschikken over HBO werk- en denkniveau en minimaal 3 jaar relevante werkervaring. Toelating wordt bepaald tijdens een persoonlijk intake gesprek. Wanneer je reeds beschikt over een HBO diploma ben je direct toelaatbaar.

Studiebelasting:
De Multi Masterclass duurt ongeveer 6 maanden, afhankelijk van de roostering. Er is een gemiddelde studiebelasting van ongeveer 10 uur per week. De opleiding bestaat uit 10 lesdagen. Gezien de praktijkgerichte insteek is de ervaring dat opdrachten goed gecombineerd kunnen worden met het werk.

Toetsing:
Het praktijkgerichte karakter van de opleiding wordt gekenmerkt door de toetsing door middel van het schrijven van een onderzoekspaper per module. Daarnaast kan de docent presentaties en/of aanvullende opdrachten vragen.

Multi Masterclass Strategie, Marketing & Sales Programma

Methoden & Technieken van Onderzoek	3 dagen
Strategie & Beleid	4 dagen
Strategische Marketing	3 dagen

Het is mogelijk om dit programma zonder Methoden & Technieken van Onderzoek te volgen. In dit geval zijn de eindopdrachten voor elke module optioneel en ontvang je na deelname een deelnamecertificaat. In dit geval is vrijstelling bij doorstroom naar de MBA niet mogelijk



Webinars & Events

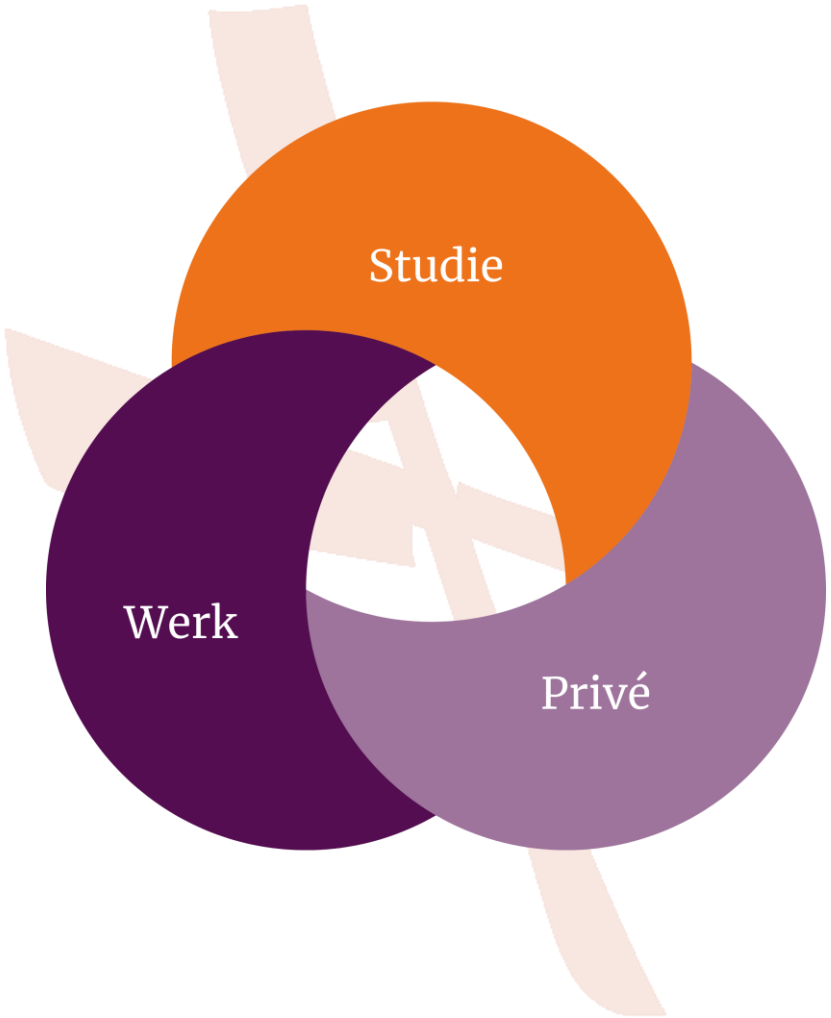
Trends & Ontwikkelingen

Elke 2 à 3 maanden organiseert NLBA een webinar of event voor studenten en alumni. Soms is het ook mogelijk om een collega of kennis mee te nemen afhankelijk van de beschikbaarheid. Het integreren van actuele trends en ontwikkelingen in onze Master- en post-HBO opleidingen is de sleutel tot het ontgrendelen van een dynamische en relevante leerervaring.

Bij ons staan studenten in de voorhoede van de nieuwste kennis en vaardigheden, essentieel voor het vormgeven van hun toekomstige carrières. Onze opleidingen zijn een broedplaats voor innovatie en kritisch denken, en bieden onze studenten de tools om niet alleen de veranderingen in hun vakgebied bij te houden, maar deze ook te leiden.

Door zowel studenten als alumni uit te nodigen voor deze events willen we blijven bijdragen aan hun ontwikkeling.





Werk / privé / studie balans

Haalbaar met de juiste aanpak

Het combineren van een deeltijdstudie met werk en privéleven kan een uitdaging zijn, maar met de juiste strategieën is het goed te doen. Bij NLBA helpen we je hierbij door:

- **Planning en vooruitdenken**: Plan je studietijd in net zo concreet als je werktijd. Door te studeren op vaste momenten weet je zelf, maar ook je omgeving wat te verwachten. De richtlijn is 4 uur per week, voor het schrijven van je opdrachten.

- **Slimme integratie van werk en studie**: Onze praktijkgerichte opdrachten geven je de kans om direct je werkervaring te koppelen aan je studie. Bespreek met je werkgever wat de benefit is waardoor je delen van je opdracht tijdens werktijd kan uitvoeren.

- **Ondersteuning en feedback**: Profiteer van consultatie-bijeenkomsten en begeleiding van onze docenten en medestudenten. Als je de consultatiesessies goed gebruikt scheelt dit vele uren zelfstudie per week!

- **Balans vinden en behouden**: Zorg voor voldoende ontspanning en maak bewuste keuzes om overbelasting te voorkomen. We helpen je graag om samen je stressniveau in kaart te brengen en energie te optimaliseren.

NLBA blinkt uit in het helpen vinden én behouden van een gezonde balans, zodat je je studie succesvol kunt combineren met werk en privé.

Studentervaringen



Maatwerk! dat is wat mij te binnen schiet. De Master heeft mij veel gebracht in kennis, ervaring en relaties. Maar daarnaast is er altijd oog geweest voor het individu door je als kandidaat te kennen. Binnen de gestelde kaders van de opleiding wordt er met je meegedacht.
Een compliment naar NLBA!

Chris van der Meulen MBA



In 2022 ben ik gestart aan het verkorte traject voor de Master Finance & Control. Dit traject is korter dan de reguliere MFC opleiding, omdat ik eerder mijn HOFAM diploma gehaald heb. De opleiding is erg leerzaam en de vakdocenten zijn van een goed niveau. Uiteraard heb je soms een betere klik met de ene docent dan de ander, of spreekt het ene vak je meer aan, maar overall was het gewoon goed. Ook de begeleiding en flexibiliteit vanuit NLBA is top. De totale studiedruk was zeer goed te doen, al moet je uiteraard wel zorgen dat je je uurtjes maakt. Al met al zeker een aanrader voor iemand die zijn Master nog wil halen!

Mark Diepstraten MSc Finance & Control (HOFAM fast track)



In oktober jl. ben ik gestart met de verkorte MBA. Deze begon met een driedaagse in de Ardennen, waar alles goed geregeld was en we enorm veel hebben geleerd o.a. over onszelf en anderen. De andere modules vinden plaats bij van Der Valk in Vianen. Hier is ook alles logistiek goed geregeld. Daarnaast krijgen we les van professionals die veel (actuele) ervaring hebben en ons aan de hand van voorbeelden meenemen en een duidelijk theoretisch kader geven/aanleren. Ik zou het iedereen aanraden, maar vooral de mensen die nog twijfelen!! Een opleiding bij NLBA is het grootste cadeau wat je jezelf en je (toekomstige) collega's / team kunt geven.

Nancy Dinh – van Kesteren Kort MBA

8.9

★★★★½

Lees hier meer studentervaringen

Praktische informatie

Colleges

De colleges vinden plaats op maandagen. Voorafgaand aan de colleges werk je aan je opdrachten met je medestudenten en NLBA begeleider(s). Elke 1e lesdag van een nieuwe module is er geen consultatiesessie.

- Ochtend: 11:00 – 13:00 uur consultatiesessie
- Middag: 14:00 – 17:00 uur college
- Diner: 17:00 – 18:00 uur diner *(inbegrepen)*
- Avond: 18:00 – 21:00 uur college

Locatie

Er is gekozen voor een landelijk centraal gelegen leslocatie met van der Valk hotel Vianen. De locatie is goed bereikbaar met het openbaar vervoer en parkeren is gratis voor onze studenten. De Persoonlijk Leiderschapsmodules ZLC en PLB vinden plaats in hotel Auberge de Hilver in Diessen.



Kostenoverzicht



Opleidingskosten: €4.623,- btw vrij

- Betalen in termijnen is mogelijk, hiervoor brengen wij 5% administratiekosten in rekening.



Literatuur: €226,- excl. 9% btw

- NLBA verzorgt de inkoop van de literatuur, je ontvangt de boeken tijdens de eerste lesdag. De actuele literatuurkosten op dat moment worden doorberekend. De getoonde prijs in deze brochure is een gedegen inschatting van de verwachte kosten.



Locatiekosten € 469,- excl. 21% btw

- Verzorging collegedagen: koffie/thee/fris incl. diner. Lunch op eigen gelegenheid.

*We streven ernaar om de kosten zo nauwkeurig mogelijk weer te geven, maar er kunnen geen rechten aan dit kostenoverzicht worden ontleend. Voor de meest actuele prijzen kun je contact opnemen met een opleidingsadviseur.
** Deze kosten zijn berekend zonder Methoden&Technieken. Neem voor een kostenoverzicht inclusief deze module contact op met NLBA



Proefcollege

Wil je geheel vrijblijvend kennismaken? Dit kan door deel te nemen aan ons proefcollege. Kijk op onze website voor een overzicht van de actuele proefcollegedata en meld je aan.

Proefcollege

Inschrijven

- Direct inschrijven kan via het online inschrijfformulier.

Inschrijven



Bijlage
Modulebeschrijvingen

Module Methoden & Technieken van Onderzoek

De wereld van een professional verandert voortdurend, en de vaardigheden om onderzoek te doen en deze inzichten toe te passen, zijn onmisbaar. Deze module biedt een diepgaande en praktische basis in het opzetten, uitvoeren en rapporteren van onderzoek. Of je nu de effectiviteit van bedrijfsprocessen wilt verbeteren, klantbehoeften wilt analyseren, of complexe vraagstukken wilt oplossen, onderzoek vormt de sleutel om beter te begrijpen en te voorspellen wat er speelt in jouw organisatie en de bredere omgeving.

Tijdens deze module leer je stap voor stap het totale onderzoeksproces te doorlopen: van het formuleren van een probleemstelling en onderzoeksvragen tot het kiezen van de juiste onderzoeksmethoden en het analyseren van data. Daarnaast ligt de focus op academisch schrijven, waarbij je leert rapporteren volgens de hoogste standaarden. De opgedane vaardigheden zijn niet alleen van cruciaal belang voor het afronden van de masteropleiding, maar ook voor je verdere carrière, waarin je regelmatig complexe beslissingen moet onderbouwen met gedegen onderzoek.

Deze module wordt strategisch ingepland om je tijdens de opleiding te ondersteunen. De eerste twee collegedagen richten zich op de basis van onderzoek en schriftelijke rapportage, terwijl de derde collegedag halverwege de opleiding plaatsvindt en dient als opfrismoment. Zo word je optimaal voorbereid op je afstudeerwerk en ben je in staat de kwaliteit van jouw onderzoekspapers naar een hoger niveau te tillen.

Wat leer je in deze module?

- Formuleren van heldere probleemstellingen en onderzoeksvragen.
- Opstellen van een onderzoekstechnisch ontwerp en een conceptueel model.
- Selecteren en toepassen van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden.
- Analyseren en interpreteren van data en onderzoeksresultaten.
- Schrijven volgens academische standaarden, inclusief APA-richtlijnen.
- Kritisch evalueren van bronnen en argumenten voor een betogende tekst.

Module Strategie & Beleid

In de huidige snel veranderende wereld is strategisch denken essentieel om als organisatie relevant en succesvol te blijven. Deze module biedt je de inzichten en tools die nodig zijn om strategische keuzes te maken die aansluiten bij de realiteit van vandaag. Organisaties worden geconfronteerd met uitdagingen zoals digitalisering, duurzaamheid en globalisering, waarbij traditionele lange termijnplannen vaak niet meer volstaan. Je leert strategieën ontwikkelen die wendbaar zijn en kunt inspelen op plotselinge veranderingen in de markt. De module behandelt actuele onderwerpen zoals VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), strategische modellen en de rol van leiderschap bij de uitvoering van strategieën.

Strategie & Beleid helpt je om zowel externe als interne factoren te analyseren en de impact daarvan op de organisatie in kaart te brengen. Denk aan het gebruik van modellen zoals SWOT, PESTEL en VRIO om inzicht te krijgen in zowel kansen en bedreigingen als de sterktes en zwaktes van je eigen organisatie. Je leert daarnaast hoe je strategieën kunt formuleren die gericht zijn op waardecreatie voor alle stakeholders, niet alleen de aandeelhouders. Deze module is van cruciaal belang voor managers die verantwoordelijkheid dragen voor strategische beslissingen en helpt je een koers te bepalen die niet alleen succesvol is, maar ook duurzaam en veerkrachtig.

Wat leer je in deze module?

- Verschillende visies en modellen van strategisch management toepassen in de praktijk.
- Omgevingsfactoren analyseren met behulp van strategische tools zoals SWOT, PESTEL en het Vijfkrachtenmodel van Porter.
- Inzicht krijgen in interne organisatiefactoren met modellen zoals VRIO en Resource Based View.
- Strategische keuzes maken en onderbouwen voor duurzame en effectieve implementatie.
- Strategieën formuleren die gericht zijn op alle stakeholders, inclusief MVO-doelen.
- Strategisch leiderschap inzetten om wendbare en veerkrachtige organisaties te ontwikkelen.

Module Strategische Marketing

In een dynamische omgeving waarin nieuwe technologieën, digitalisering en veranderende klantbehoeften voortdurend zorgen voor verschuivingen, is strategisch marketing essentieel om je organisatie toekomstbestendig te maken. Deze module biedt je de kennis en vaardigheden om lange termijn doelen te stellen, je markt te analyseren en waardeproposities te ontwikkelen die zorgen voor duurzame groei. Je leert hoe je strategische keuzes maakt die passen bij de steeds veranderende marktomstandigheden, zodat je organisatie optimaal kan inspelen op nieuwe kansen en bedreigingen.

De module richt zich op het creëren van een strategische visie die verder gaat dan traditionele marketing, met aandacht voor onderwerpen zoals neuromarketing, de customer journey en de invloed van nieuwe verdienmodellen. Je leert de balans te vinden tussen traditionele marketingprincipes en moderne technieken om je organisatie niet alleen relevant te houden, maar ook om te excelleren in een concurrerende markt. Daarnaast krijg je de tools aangereikt om businessmodelinnovaties te ontwerpen en strategieën te ontwikkelen die afgestemd zijn op de actuele trends en verwachtingen van de klant. Strategisch marketing speelt daarmee een sleutelrol in het behalen van omzetgroei, klanttevredenheid en het realiseren van duurzaam concurrentievoordeel.

Wat leer je in deze module?

- De belangrijkste marketingtheorieën en -modellen toepassen in de context van innovatie en strategie.
- Markt- en omgevingsanalyses uitvoeren om trends en kansen te identificeren.
- Ontwerpen en adviseren over strategische marketingplannen, inclusief het gebruik van Business Model Canvas.
- Waardeproposities ontwikkelen die inspelen op de behoeften van de klant en de veranderende markt.
- Neuromarketing en customer journey technieken inzetten om klantgedrag te analyseren en beïnvloeden.
- Marketingstrategieën afstemmen op de organisatiecontext om flexibiliteit in verdienmodellen te waarborgen.

Blijf op de hoogte via LinkedIn voor artikelen, uitnodigingen voor webinars en andere interessante opleidingsupdates van NLBA.

Netherlands Business Academy
E: info@nlba.nl
W: www.nlba.nl
T: 076-8200505
: Whatsapp