

TOETSMATRIJS

Cursuscode		Jaar 2, Cel 3, Blok 6, Training Prof Sales					
Aantal studiepunten		2					
Nummer, niveau, naam domeincompetentie	Welke leerdoelen ga je toetsen (per domeincompetentie)?	Niveau (KITASE)	Toetsbare criteria	BoKs-element, theorie of model	Toetsvorm	Weging in %	Vraagnummers of onderdeel beoordelingsformulier
	Leerdoel 1 Kan in een verkoopgesprek goed contact maken met een potentiële klant om zo de weg vrij te maken voor een verkennend verkoopgesprek.	T	Vocatio: Ijsbreken, contact leggen	Digital Portal	Assessment	10%	
	Leerdoel 2 Kan in een verkoopgesprek de kern van het 'probleem' van de klant achterhalen en samenvatten	T	Vocatio: Behoeftte bepaling	Digital Portal	Assessment	20%	
	Leerdoel 3 Kan een zakelijke presentatie houden van de producten/diensten die hij/zij aanbiedt	T	Vocatio: Gesprekstechniek	Digital Portal	Assessment	10%	
	Leerdoel 4 Kan beargumenteren waarom de gepresenteerde marketingpropositie de oplossing van het 'probleem' van d klant is	T	Vocatio: Argumentatie	Digital Portal	Assessment	20%	
	Leerdoel 5 Kan bezwaren/tegenwerpingen tijdens het verkoopgesprek weerleggen	T	Vocatio: weerleggen tegenwerpingen	Digital Portal	Assessment	20%	
	Leerdoel 6 Kan koopsignalen tijdens het verkoopgesprek herkennen	T	Vocatio: Koopsignalen herkennen	Digital Portal	Assessment	10%	
	Leerdoel 7 Kan afsluittechnieken hanteren met de bedoeling om tot een afspraak te komen	T	Vocatio: Afsluittechniek	Digital Portal	Assessment	10%	