

Toetstabel voor kwaliteitseis constructieve alignment

Benodigde leerresultaten	Onderwijsactiviteiten	Eindopdracht/toets assessmentvragen	Analyse/ constatering
<p>Leerdoel algemeen</p> <p>Aan het eind van de 3x een training professional sales: De student moet laten zien dat hij/zij de vaardigheden beheerst in de verschillende onderdelen van het commerciële gesprek</p>	<p>In het algemeen tijdens de hele training: De training werkt met een learning portal die de studenten voorafgaand aan de training moeten bekijken. Voor de 3 trainingen zijn er diverse activiteiten om de student optimaal voor te bereiden op de training.</p> <p>Lesonderdelen: Instructie De eerste training begint met een introductiefilm 'blended learning' waarin de student gekeerd wordt via 3 stappen te werken (blended learning) voor optimale voorkennis: Content bekijken, opdrachten maken, in training direct aan de slag met simulaties, doortrainen in de praktijk en thuis oefenen.</p> <p>Opdrachten -Stap 1 Op de portal bekijkt de student diverse films, documenten en bestanden. Die geven een goed beeld van de vaardigheden en de theorie. -Stap 2- Zodra de content verwerkt is vragen we de student de bijbehorende toepassingsopdracht uit te voeren, de toets te maken en de voorbereidingsopdracht. -Oefeningen tijdens de les -Stap 3 De groepsbijeenkomst is een een salestraining – de simulatiesessie waar we de vaardigheden uit dat blok trainen in verschillende rollenspellen. Zonder een goede voorbereiding (stap 1 en 2) is de groepsbijeenkomst niet zinvol. -Zelfstudieopdrachten Voorafgaand aan de trainingen maakt de student zelfstandig een bijbehorende toepassingsopdracht uit te voeren, de toets te maken en de voorbereidingsopdracht. -Samenwerkingsopdrachten Tijdens de trainingen voeren de studenten praktijksimulaties uit. Dit gebeurt in 3-tallen (verkoper – klant en observator) waarbij de studenten samenwerken en alle drie een rol vervullen en in 2-tallen (student als verkoper met klant = trainer) -Formatieve evaluatie momenten Tijdens de training doet de student mee aan praktijksimulaties – de rollenspellen- waarin de</p>	<p>Deze algemene introductie geldt voor alle toetsen vraag 1 t/m 8</p> <p>Vraag 8 Algemeen</p>	<p>-In het algemeen worden alle leerdoelen goed ondersteund door de portal met alle opdrachten, video's, zelftoets, documenten, checklist etc goed ondersteund zodat de student zich optimaal kan voorbereiden om zijn leerdoel te halen -Het huiswerk is ter voorbereiding van de training en sluit naadloos aan bij het oefenen en de rollenspellen in de trainingen. -In de trainingen zelf wordt door middel van de observatiesheet (die de student ook thuis heeft kunnen voorbereiden) observatiecriteria getoetst direct in een simulatie. -De trainer zelf kan er voor kiezen om ook al direct inzage te geven in het salesassessment formulier met criteria. Dat is wat beknopter dan de observatieformulieren per training. In dat geval is de kans dat de studenten beter worden voorbereid op dat de leerdoelen ook daadwerkelijk afgetoetst worden, veel groter.</p> <p>Verbeterpunt De leerdoelen zijn niet concreet omschreven richting studenten. In de handleiding worden ze niet genoemd en ook op de portal niet. Ze worden enkel genoemd in de toetsmatrijs. Die wordt echter niet actief ter beschikking gesteld van studenten en of docenten in handleiding voor docenten en /of studenten.</p>

	<p>trainer aan de hand van een observatieformulier met diverse criteria en punten telling kijkt of de student de vereiste vaardigheden laat zien.</p> <p>-Wat studenten nog meer moeten doen in het kader van dit vak</p> <p>Nadat de training is geweest op school krijgen de studenten de opdracht mee om in de praktijk te oefenen de fase van het verkoopgesprek met vrienden, familie of met elkaar en zo diverse verkoopsituaties na te spelen en de vaardigheden te trainen en aan te scherpen. Dit wordt niet getoetst is echter een vrijblijvend advies om zoveel mogelijk te oefenen.</p>		
<p>Leerdoel 1 Blok 1 De openingsfase</p> <p>Leerdoel 1 Kan in een verkoopgesprek goed contact maken met de potentiële klant om zo de weg vrij te maken voor een verkennend verkoopgesprek.</p>	<p>In de openingsfase gaat het met name om het 'contact maken' en het 'opbouwen van een relatie' met de klant. Succesvol verkopen gaat voor een belangrijk deel over de kwaliteit van de relatie met de (potentiële) klant. Vertrouwen opbouwen in de verkoper als mens en als professional.</p> <p>Activiteiten: -Bekijken van video's met voorbeelden van een goede openingsfase en slechte openingsfase -Checklist Met top 10 tips van openingsfase -Documenten Met theorie -Onderzoeksopdracht -2 personen benaderen voor een interview -invullen vragenlijst -meenemen training -Toetsvragen openingsfase Multiple choice over de theorie. Dit onderdeel is zelfstudie en niet een formeel examenonderdeel. -Invullen vragenlijst Ter voorbereiding rollenspel in training -Observatie sheet Opdracht ter bestudering en voorbereiding voor training</p>	<p>Vraag 1 Contact, begroeting</p> <p>Vraag 2 Opening gesprek</p>	<p>Leerdoel 1 wordt in de learning portal met alle opdrachten, video's, zelftoets, documenten, checklist etc goed ondersteund zodat de student zich optimaal kan voorbereiden om zijn leerdoel te halen</p> <p>Het huiswerk is ter voorbereiding van de training en sluit naadloos aan bij het oefenen en de rollenspellen in de training.</p> <p>In de training zelf wordt door middel van de observatiesheet (die de student ook thuis heeft kunnen voorbereiden) observatiecriteria getoetst direct in een simulatie.</p> <p>De trainer zelf kan er voor kiezen om ook al direct inzage te geven in het salesassessment formulier met criteria. Dat is wat beknopter dan de observatieformulieren per training.</p> <p>Verbeterpunt</p> <p>De leerdoelen zijn niet concreet omschreven. In de handleiding worden ze niet genoemd en ook op de portal niet.</p> <p>Geen leerdoelen in docenthandleiding -In de docenten handleiding staat niet per training benoemd welke leerdoelen behaald moeten worden, enkel de werkwijze wordt omschreven.</p>
<p>Leerdoel 2 Blok 2 De analysefase De student kan in een verkoopgesprek de kern van het probleem achterhalen en samenvatten.</p>	<p>-Praktijkvideo's De theorie wordt uitgelegd en ook met voorbeelden hoe het in de praktijk werkt. -Documenten Checklist met tips voor de analysefase -Onderzoeksopdracht -Student moet googelen op de SPIN methode --student benoemt de 3 belangrijkste leerpunten -Toetsvragen openingsfase</p>	<p>Vraag 3 Behoeftbepaling</p> <p>Vraag 4 Presentatie/argumentatie</p>	<p>Leerdoel 2 wordt in de learning portal met alle opdrachten, video's, zelftoets, documenten, checklist etc goed ondersteund zodat de student zich optimaal kan voorbereiden om zijn leerdoel te halen</p> <p>Het huiswerk is ter voorbereiding van de training en sluit naadloos aan bij het oefenen en de rollenspellen in de training.</p> <p>In de training zelf wordt door middel van de observatiesheet (die de student ook thuis heeft kunnen voorbereiden) observatiecriteria getoetst direct in een simulatie.</p> <p>De trainer zelf kan er voor kiezen om ook al direct inzage te geven in het salesassessment formulier met criteria. Dat is wat beknopter dan de observatieformulieren per training.</p>

	<p>Multiple choice over de theorie. Dit onderdeel is zelfstudie en niet een formeel examenonderdeel. Student vult dit in nadat de andere materialen verwerkt zijn.</p> <p>-Vorbereidingsopdracht -wat is je belangrijkste leerpunt uit de voorbereidingsopdrachten -wat wil je meenemen om te oefenen naar de training?</p> <p>-Observatie sheet Opdracht ter bestudering en voorbereiding voor training</p>		<p>Verbeterpunt</p> <p>-Minder duidelijk zijn de leerdoelen daadwerkelijk omschreven. Die kan de student en trainer uit de tekst van de portal halen per blok maar deze leerdoelen kunnen didactisch beter omschreven worden.</p> <p>Geen leerdoelen in docenthandleiding -In de docenten handleiding staat niet per training benoemd welke leerdoelen behaald moeten worden, enkel de werkwijze wordt omschreven.</p>
<p>Blok 3 Leerdoel 3 Aanbod – en afsluitfase</p> <p>De student kan een zakelijke presentatie houden van de producten en of diensten die hij of zij aanbiedt.</p> <p>Leerdoel 4 De student kan beargumenteren Waarom de gepresenteerde marketing propositie de oplossing van het probleem van de klant is.</p> <p>Leerdoel 5 De student kan bezwaren en tegenwerpingen tijdens het verkoopsgesprek weerleggen.</p> <p>Leerdoel 6 De student kan koopsignalen tijdens het verkoopsgesprek herkennen.</p> <p>Leerdoel 7 De student kan afsluit technieken hanteren met de bedoeling om tot een afspraak te komen</p>	<p>Bekijken van video's met: -voorbeelden van een goede aanbodfase en een slechte aanbodfase met presentatie -Hoe je het verschil kan maken</p> <p>Documenten Met theorie over bv waarde creëren en diverse afsluittechnieken</p> <p>Onderzoekopdracht</p> <ul style="list-style-type: none"> - Document lezen succesvolle verkoop - Vragen beantwoorden en meenemen naar de training <p>Toetsvragen openingsfase Multiple choice over de theorie. Dit onderdeel is zelfstudie en niet een formeel examenonderdeel.</p> <p>Invullen vragenlijst Ter voorbereiding rollenspel in training</p> <p>Vorbereidingsopdracht -Leerpunten huiswerk -wat neem je mee naar de sessie om te oefenen?</p> <p>Observatie sheet Opdracht ter bestudering en voorbereiding voor training</p>	<p>Vraag 5 Omgaan met bezwaren</p> <p>Vraag 6 Onderhandelen</p> <p>Vraag 7 Afsluiten</p>	<p>Leerdoel 3 wordt in de learning portal met alle opdrachten, video's, zelftoets, documenten, checklist etc goed ondersteund zodat de student zich optimaal kan voorbereiden om zijn leerdoel te halen</p> <p>Het huiswerk is ter voorbereiding van de training en sluit naadloos aan bij het oefenen en de rollenspellen in de training.</p> <p>In de training zelf wordt door middel van de observatiesheet (die de student ook thuis heeft kunnen voorbereiden) observatiecriteria getoetst direct in een simulatie.</p> <p>De trainer zelf kan er voor kiezen om ook al direct inzage te geven in het salesassessment formulier met criteria. Dat is wat beknopter dan de observatieformulieren per training.</p> <p>Verbeterpunt</p> <p>Leerdoelen niet concreet genoeg -De leerdoelen zijn niet concreet genoeg omschreven omschreven. Die kan de student en trainer uit de tekst van de portal halen per blok, maar deze leerdoelen kunnen didactisch beter omschreven worden.</p> <p>Ontbreken van praktijkvideo's met voorbeelden met do's en dont's bij bezwaren weerleggen en afsluittechnieken</p> <p>-Er ontbreekt een video waarin in de praktijk de diverse afsluittechnieken getoond worden -Er ontbreekt een video waarin de technieken getoond worden voor het omgaan met bezwaren. Deze technieken zie je wel terug (vaardigheden die getoond moeten worden) in het assessment formulier echter er is geen document van of video hoe het dan in de praktijk moet en wat er fout kan gaan. Zoals wel met de andere onderdelen.</p> <p>Ontbreken theorie document bezwaren weerleggen De fases van het weerleggen van bezwaren zie je wel terug in het assessment en de criteria echter niet in het voorbereidende huiswerk.</p> <p>Ontbreken praktijkvideo met het gehele verkoopsgesprek Duur van het assessment is 15 minuten. Er is geen perfect voorbeeld in video, zoals verwacht wordt van de student op het assessment</p> <p>Geen leerdoelen in docenthandleiding -In de docenten handleiding staat niet per training benoemd welke leerdoelen behaald moeten worden, enkel de werkwijze wordt omschreven.</p>

