

The logo features the word "esenzo" in a white, lowercase, sans-serif font, centered within a dark blue circle. The background of the slide is a vertical gradient from light blue at the top to yellow at the bottom.

esenzo

DÉ OPLEIDER VOOR
SALES MANAGERS

STUDIEBROCHURE

E-COMMERCE MANAGER B2B

2020-2021

- Sprintopleiding mbo niveau 4
- Voor werkenden
- Duur 1 jaar
- Certificaat of diploma
- Werkend leren
- Start september 2020



eßenzo

OVER DEZE STUDIEGIDS

Deze studiegids geeft jou informatie over Essenzo business school en de éénjarige opleiding **E-commerce Manager B2B**.

De studiegids bestaat uit 5 onderdelen:

- 01** Algemene informatie over de opleiding
- 02** Informatie over de opleiding met het behalen van een certificaat
- 03** Informatie over de opleiding met het behalen van een diploma
- 04** Informatie over het werkend leren bij Essenzo
- 05** Praktische informatie

01 ALGEMENE INFORMATIE OVER DE OPLEIDING

LET'S GET STARTED.

Je hebt belangstelling voor de unieke en moderne commerciële opleiding: E-commerce Manager B2B.

In deze opleiding voor werkenden worden sales en online marketing gecombineerd. Je wordt opgeleid tot E-commerce Manager B2B (business to business). In de sector wordt de functie ook wel als online salesmanager omschreven.

Het unieke is dat deze verkorte e-commerce opleiding is gericht op B2B en niet op B2C (business to consumer).

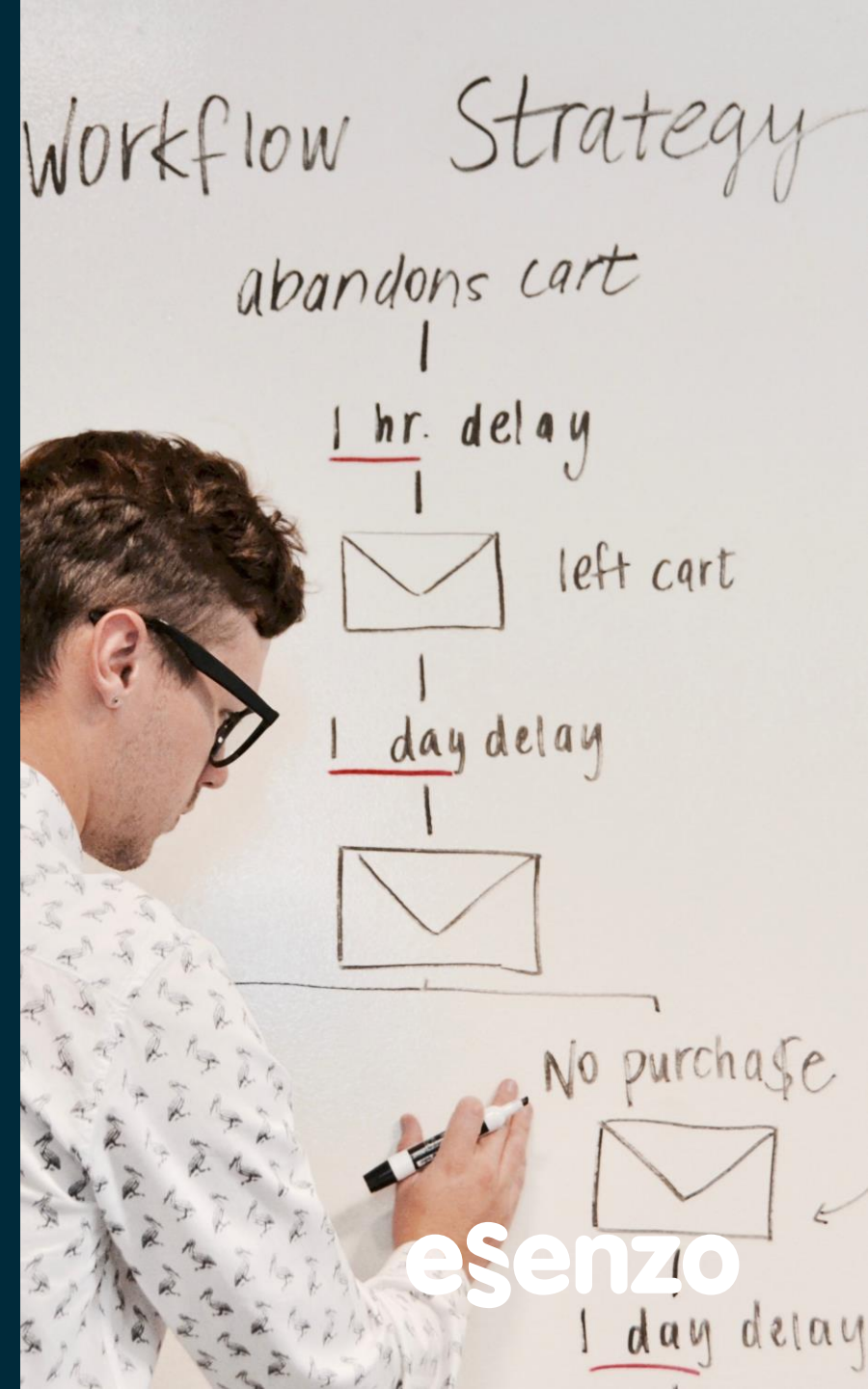


SALES & ONLINE MARKETING VOOR B2B

Als E-commerce Manager B2B bied je de markt heel gericht via social selling de informatie aan over jouw producten en diensten. Als iemand uit jouw doelgroep een vraag heeft over de producten en diensten die jullie bieden, komen ze via SEO en SEA als het ware als vanzelf op jullie website.

Via social campagnes wordt jouw doelgroep steeds verder uitgebreid en komen jouw potentials in een geavanceerde marketingfunnel waar zij geïnformeerd blijven over jullie aanbod van producten en diensten.

Omdat het B2B sales is, blijft het persoonlijk contact met de klant heel belangrijk. Daarom is deze unieke opleiding een combinatie van online marketing én sales!



DEZE OPLEIDING IS GERICHT OP:

- Salesprofessionals die werken in het commerciële werkveld en die hun sales-kennis een boost willen geven.
- Salesprofessionals die graag willen doorgroeien in hun vakgebied.

Je kunt starten met de opleiding als je in het bezit bent van:

- Twee jaar aantoonbare werkervaring in het commerciële werkveld;
- of een eerder behaald mbo-diploma Junior Accountmanager.



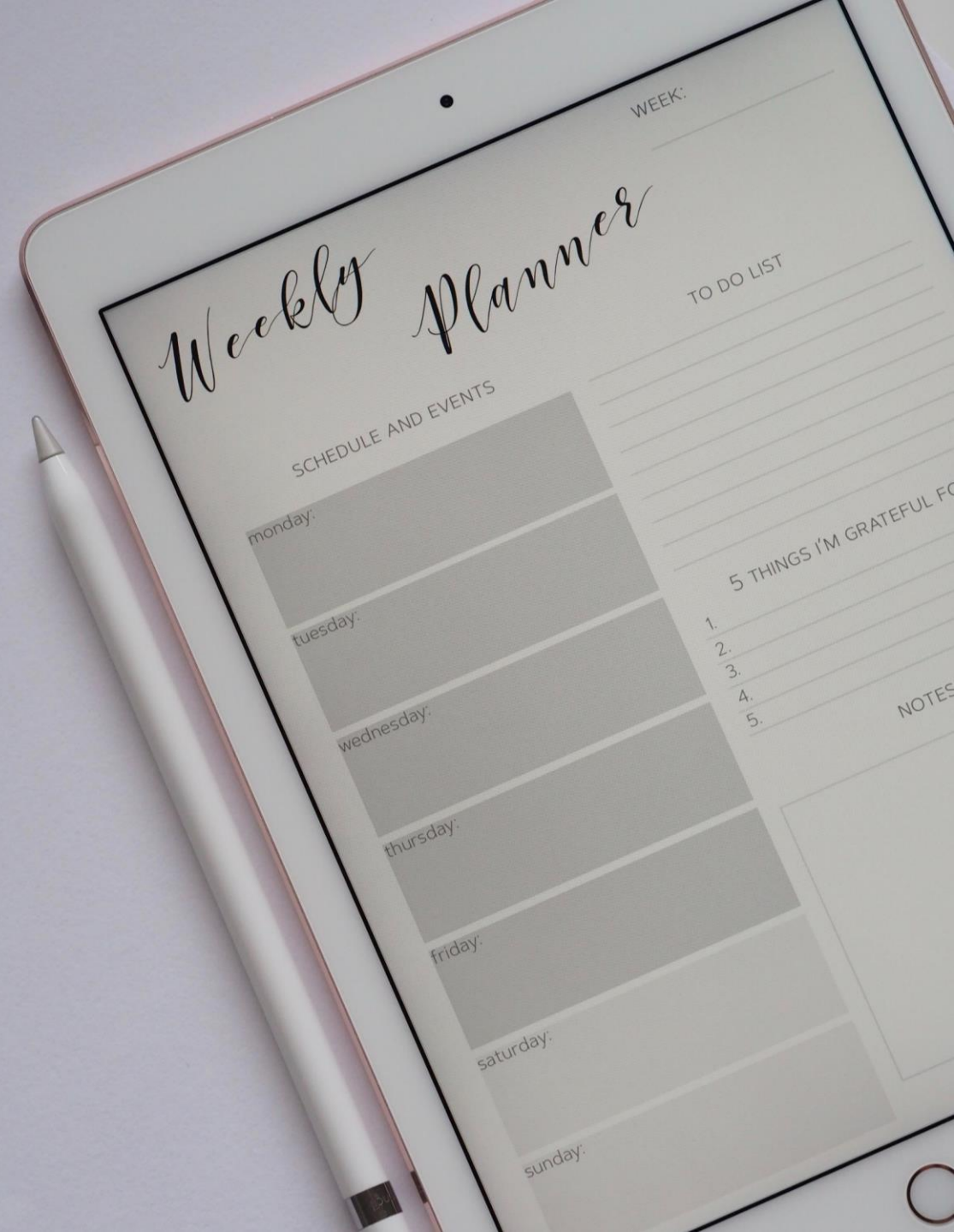
02 INFORMATIE OVER DE OPLEIDING MET CERTIFICAAT



OPLEIDINGSPROGRAMMA VOOR CERTIFICAAT

In deze variant van de opleiding richt je je volledig op e-commerce:

- 1 jaar
- 1 dagdeel per week
- 4 perioden van 10 weken
- Periode 1: e-commerce marktonderzoek
- Periode 2: e-commerce marketingstrategie
- Periode 3: e-commerce marketingfunnel
- Periode 4: e-commerce social campagnes



DIT GA JE LEREN

- E-commerce marktonderzoek
- E-commerce marketingbeleid
- E-commerce marketingstrategie
- E-commerce customer journey
- E-commerce website
- E-commerce marketingfunnel
- E-commerce contentmarketing
- E-commerce SEO en SEA
- E-commerce koppeling CRM
- E-commerce advertenties vormgeven
- E-commerce social campagnes
- E-commerce conversiebeheer



03 INFORMATIE OVER DE OPLEIDING MET DIPLOMA



OPLEIDINGSPROGRAMMA VOOR DIPLOMA

Als je de opleiding met een erkend mbo 4 diploma wilt afronden dan wordt de opleiding aangevuld met het salesgedeelte en de verplichte generieke vakken. Je studie omvat in dat geval niet 1 maar 2 dagdelen per week.

- 1 jaar
- 2 dagdelen per week
- 4 perioden van 10 weken
- Extra in periode 1: Sales gesprekken + persoonlijk profileren
- Extra in periode 2: Sales relatiebeheer + ondernemend gedrag
- Extra in periode 3: Algemeen Nederlands + digitale vaardigheden
- Extra in periode 4: Algemeen Engels + rekenen



DIT GA JE LEREN

- E-commerce marktonderzoek
- E-commerce marketingbeleid
- E-commerce marketingstrategie
- E-commerce customer journey
- E-commerce website
- E-commerce marketingfunnel
- E-commerce contentmarketing
- E-commerce SEO en SEA
- E-commerce koppeling CRM
- E-commerce advertenties vormgeven
- E-commerce social campagnes
- E-commerce conversiebeheer

DIT GA JE AANVULLEND LEREN

- Sales voorbereiden
- Sales gesprek voeren
- Sales opdracht onderhandelen
- Sales ordertraject verzorgen
- Sales relatiebeheer
- Sales klachtenbehandeling
- Algemeen Nederlands
- Algemeen Engels
- Algemeen Rekenen
- Algemeen persoonlijk profileren
- Algemeen ondernemend gedrag
- Algemeen digitale vaardigheden

04 WERKEND LEREN BIJ ESSENZO

WERKEND LEREN BIJ ESSENZO

Begeleiding op je werk

De opzet van de opleiding is dat het werk aansluit op de onderwerpen waarmee je tijdens de opleiding aan de slag gaat. Om deze reden werken wij in een driehoeksamenwerking 'werkgever –werknemer/student – Enzo'. Het is puur ervaring dat deze driehoek leidt tot het meest succesvolle studieresultaat. Dit is voor alle drie de partijen van groot belang. Dit betekent dat het werken bij een meedenkende werkgever een voorwaarde is.

Begeleiding tijdens de studiedag

Tijdens de studiedag is er veel aandacht voor je ontwikkeling op je werk. Veel studiedagen starten met een uitwisseling van werkervaringen, knelpunten in je werk en inhoudelijke vragen. Zo kan jouw werksituatie als case tijdens een leeractiviteit worden gebruikt, weet je waar je studiegenoten mee bezig zijn en kun je ervaringen uitwisselen. Knelpunten zijn er om gezamenlijk op te lossen en inhoudelijke vragen kunnen worden meegenomen in de leeractiviteiten.

WERKEND LEREN IN DE PRAKTIJK

- 1 dagdeel per week theorie voor het behalen van je certificaat
- of 2 dagdelen per week theorie voor het behalen van je diploma
- door docenten met ervaring in het commerciële werkveld
- 4 dagen per week toepassen in jouw werkpraktijk
- begeleiding door je werkgever
- 9 studiegenoten om mee te sparren



05 PRAKTISCHE INFORMATIE



INVESTERING

Opleiding met certificaat 5.850 euro

Opleiding met diploma 9.850 euro

Dit is inclusief lesgeld, boekengeld, leermiddelen, examengelden en de gezamenlijke maaltijd. Eventuele bijkomende extra vakgerichte examens die extern worden afgenomen, herexamens en excursies zijn niet inbegrepen.

START OPLEIDING

De opleiding start in september 2020 of zo snel als mogelijk daarna bij minimaal 10 deelnemers. De lessen worden zoveel als mogelijk klassikaal gegeven.



DIT LEVERT DE ÉÉNJARIGE OPLEIDING E-COMMERCE MANAGER B2B JOU OP:

- Kennis van nieuwe salestechnieken en -tools.
- Een erkend certificaat of diploma mbo 4.
- Persoonlijke groei en ontwikkeling.
- Contact met negen andere salesprofessionals waarmee je samen kunt groeien in je vak.





☎ 088 28 06 010
☎ 06 53 63 81 73
💻 www.essenzo.nu
✉ info@essenzo.nu

BEDANKT VOOR JE AANDACHT

Juni 2020

Vragen of aanmelden?

Neem gerust contact met Teus de Jong
via 06 53 63 81 73 of teus@essenzo.nu.

eßenzo