

Programmafase 1: keuzetraject sales representative *

| Opleidingsonderdelen | Stp |
|---|-----|
| kwartaal 1: Customer | 15 |
| consumentengedrag | 5 |
| Digiskills | 3 |
| inleiding professionele communicatie | 3 |
| talentontwikkeling: voorbereiden op de werkplek | 1 |
| internationale communicatie 1.1 | 3 |
| kwartaal 2: Sales | 15 |
| Basic Sales Skills | 4 |
| ICT: Word | 3 |
| zakelijke communicatie | 3 |
| Talentontwikkeling: Social Skills | 2 |
| internationale communicatie 1.2 | 3 |
| kwartaal 3: Team | 14 |
| Team Skills | 3 |
| ICT: Excel | 3 |
| Social Media | 3 |
| Sales Initiation | 2 |
| werkplekleren Team | 3 |
| kwartaal 4: Logistics | 16 |
| Supply Chain | 3 |
| ICT: Powerpoint & Outlook | 3 |
| Sales Initiation | 2 |
| werkplekleren Logistics | 5 |
| voortgangstoets 1 | 3 |

Programmafase 2: keuzetraject sales representative *

| Opleidingsonderdelen | Stp |
|---------------------------------|-----|
| kwartaal 5: Advanced Sales | 15 |
| Sales Training | 4 |
| inleiding ERP | 3 |
| Reporting | 3 |
| werkplekleren Advanced Sales | 5 |
| kwartaal 6: Finance | 15 |
| Financial Management | 4 |
| ondernemingsrecht | 3 |
| kredietbemiddeling | 3 |
| werkplekleren Finance | 5 |
| kwartaal 7: Customer Intimacy | 15 |
| Service Excellence | 3 |
| Sales & Accountmanagement | 3 |
| graduaatsproef | 2 |
| werkplekleren Customer Intimacy | 7 |
| kwartaal 8: Integration | 15 |
| graduaatsproef | 2 |
| werkplekleren Integration | 10 |
| Promotional Skills | 3 |

* onder voorbehoud van wijzigingen