

NIMA B Sales - Accountmanager

Verdiep je kennis, inzicht en vaardigheden in professioneel accountmanagement.



NIMA B Sales – Accountmanager is dé opleiding voor professionele accountmanagers of wie dit wil worden. Als accountmanager ben je van essentieel belang, je bent immers de schakel tussen de organisatie en klanten. Je bent verantwoordelijk voor relatiebeheer en sales en wilt hierin groeien. In 9 maanden leer je hoe je meer rendement haalt uit je huidige klantenbestand en nieuwe klanten werft. Zowel met theorie als cases en oefeningen vergroot je tijdens de opleiding je persoonlijke kwaliteiten en kennis op het gebied van verkoop- en accountstrategieën, -processen en -gesprekken. ICM is dé NIMA Education Partner en maakt het verschil met inspirerende en interactieve bijeenkomsten om je optimaal voor te bereiden op het NIMA examen.

Kenmerken

Studieduur	9 maanden
Investering	€ 4.390,-
Aantal locaties	13

Unieke voordelen



- ✓ Verrijk je CV met een hoog gewaardeerd en internationaal erkend diploma
- ✓ ICM is al jarenlang één van de meest succesvolle NIMA-opleiders in Nederland
- ✓ Optimale begeleiding bij het schrijven van je accountplan & de mogelijkheid om dit plan te presenteren aan je docent

Resultaat



- ✓ Je brengt het rendement van je verkoopactiviteiten naar een hoger niveau
- ✓ Je beheerst alle facetten van verkoop die van belang zijn voor ervaren accountmanagers
- ✓ Je ontwikkelt je persoonlijke effectiviteit binnen de verkoopdiscipline
- ✓ Je schrijft en presenteert een kwalitatief en resultaatgericht accountplan en voert professionele salesgesprekken op niveau
- ✓ Je doet aan optimaal relatiemanagement en onderhoudt succesvol je netwerk

Doelgroep



Deze opleiding is voor mensen die werkzaam zijn in de sales en hun accountmanagement naar een hoger niveau willen tillen. Het is noodzakelijk dat je toegang hebt tot een klant of account waarvoor je een accountplan kunt schrijven.

Programma



- Sales binnen je organisatie
- Verkoopstrategie en -beleid
- Verkoop- en accountplanning
- Fases in het verkoopproces
- Externe omgeving: markt- en concurrentieanalyse
- Interne omgeving: marketing, financiën, distributie, productie, personeel en organisatie
- Organisatiestrategie versus verkoopplan
- Klantstrategie
- Verkoopgesprekken
- Verkoopteam (her)structureren
- Leiderschapstijlen
- Coachen en feedback geven
- Effectief communiceren
- Schrijven en presenteren van een accountplan
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Examentraining

Studiewijze



Online leeromgeving

Voorafgaand aan de opleiding krijg je toegang tot de ICM leeromgeving waar je je voorbereidt op de opleiding en kennismakert met je medecursisten. Hier vind je ook inspirerende en inhoudelijke content.

Bijeenkomsten

De opleiding NIMA B Sales – Accountmanager is een verdieping van je kennis en vaardigheden op het gebied van accountmanagement. Tijdens de bijeenkomsten maakt de docent een heldere vertaalslag van de theorie naar de praktijk. Met cases en interessante oefeningen raak je thuis in de materie. Er is volop ruimte om ervaringen uit te wisselen met je medecursisten.

NIMA B1 examen

Je vergroot algemene kennis van strategische verkoop, je leert theoretische modellen toepassen en strategische opties formuleren. Hiermee ben je goed voorbereid op het schriftelijk NIMA B1 examen.

NIMA B2 examen

Daarnaast schrijf je een accountplan. Hiervoor bestudeer je aanvullende theorie en krijg je begeleiding van je docent. Deze helpt jou ook bij voeren van het behoeftegericht verkoop- en onderhandelingsgesprek. Zo bereid je je optimaal voor op het mondeling NIMA B2 examen.

Accountplan schrijven

Voor deze opleiding is het noodzakelijk dat je werkt of gaat werken als accountmanager of op een salesafdeling werkt, en toegang hebt tot een klant of account waarvoor je een accountplan kunt schrijven.

Ervaren docent

De opleiding wordt verzorgd door een docent met veel praktijkervaring op het gebied van sales.

Plaats & data



ICM verzorgt NIMA B Sales als avond- en als dagopleiding. De avondopleiding is van 19.00 tot 22.00 uur en omvat 20 lessen. De dagopleiding is van 10.00 tot 16.00 uur en omvat 10 lessen. Tevens is deze opleiding volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in oktober 2026 en april 2027.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Avond: maandag Dag: zaterdag of vrijdag
Amsterdam	Avond: maandag Dag: zaterdag of vrijdag
Arnhem	Avond: maandag Dag: zaterdag of vrijdag
Breda	Avond: maandag Dag: zaterdag of vrijdag
Den Bosch	Avond: maandag
Den Haag	Avond: maandag
Eindhoven	Avond: maandag Dag: vrijdag of zaterdag
Enschede	Avond: maandag
Groningen	Avond: maandag Dag: zaterdag of vrijdag
Maastricht	Avond: maandag
Rotterdam	Avond: maandag Dag: vrijdag of zaterdag
Utrecht	Avond: maandag Dag: vrijdag of zaterdag
Zwolle	Avond: maandag Dag: vrijdag of zaterdag

Investingering



De investering bedraagt € 4.390,-.

Dit bedrag bestaat uit:

- Leskosten
- Lesmateriaal
- NIMA examen B1
- NIMA examen B2

Betaling in 3 termijnen is mogelijk. Je betaalt dan €1.489,- per termijn.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

[Meer informatie](#)

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

[Meer informatie](#)

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt [deze studiewijze](#).

Vooropleiding



ICM volgt de richtlijnen van het NIMA en stelt de volgende wensen (geen eisen) aan de vooropleiding:

- Kennis op NIMA A Sales niveau
- HBO denk- en werkniveau
- Werkzaam binnen een salesfunctie (in verband met het schrijven van een accountplan)

Studievoorbereiding



Naast de bijeenkomsten moet je tijd vrijmaken voor zelfstudie. Houd rekening met 3-4 uur voorbereiding per bijeenkomst voor de avondopleiding en 6-8 uur voorbereiding per bijeenkomst voor de dagopleiding. Houd daarnaast rekening met een extra tijdsinvestering ter voorbereiding op het examen.

Studiemateriaal



ICM is door NIMA benoemd tot Education Partner. Hierdoor ben je ervan verzekerd dat onze opleiding NIMA A Sales voldoet aan de eisen van NIMA.

Diploma



De opleiding NIMA B Sales – Accountmanager bij ICM leidt je op tot het behalen van het officiële NIMA diploma:

- NIMA B Sales – Accountmanager

Het volledige NIMA B Sales – Accountmanager examen bestaat uit twee delen: NIMA B1 en NIMA B2. Het B1 examen bestaat uit een digitaal examen met cases en open vragen. Het B2 examen bestaat uit het schrijven en presenteren van een accountplan en het voeren van een behoeftegericht verkoop- en onderhandelingsgesprek. Een eenmalige afname van deze examens is bij de opleiding inbegrepen.

De examens worden verzorgd door het NIMA. Bij een voldoende resultaat word je ingeschreven in het officiële NIMA-register. Neem voor overige vragen over het examen contact op met NIMA op telefoonnummer 020 – 503 93 00 of kijk op www.nima.nl.

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook [incompany](#) aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies



Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

<https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/nima-b-sales-accountmanager/>

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.