

# NIMA B Sales - Salesmanager

In deze opleiding ga je aan de slag met de belangrijkste verkoop- en klantstrategieën. Je leert een verkoopteam aan te sturen om de beste resultaten te behalen. ICM is dé NIMA Education Partner en maakt het verschil met inspirerende en interactieve bijeenkomsten die je optimaal voorbereiden op het NIMA examen.



NIMA B Sales – Salesmanager is de opleiding voor ervaren salesprofessionals die een volgende stap willen maken als verkoopleider. Als salesmanager heb jij op verschillende manieren invloed op de verkoopresultaten. Gedurende 9 maanden ga je aan de slag met de belangrijkste verkoop- en klantstrategieën en vergroot je je persoonlijke kwaliteiten. Ook leer je je verkoopteam aansturen om het beste resultaat te behalen. Na afloop ga je op een hoger strategisch en tactisch niveau te werk. 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

<b>Studieduur</b>	9 maanden
<b>Investering</b>	€ 4.390,-
<b>Aantal locaties</b>	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 verkoopplan & de mogelijkheid om dit plan te presenteren aan je docent

## Resultaat



- ✓ Je brengt het rendement van je verkoopactiviteiten naar een hoger niveau
- ✓ Je opereert succesvol als verkoopleider of salesmanager en stuurt je team effectief aan
- ✓ Je verbetert je persoonlijke effectiviteit binnen de verkoopdiscipline
- ✓ Je schrijft en presenteert een kwalitatief en resultaatgericht verkoopplan
- ✓ Je ontwikkelt je inzicht in het coachen van en leidinggeven aan verkoopteams

## Doelgroep



De opleiding NIMA B Sales – Verkoopleider is voor iedereen met ervaring binnen de verkoopdiscipline die zich naar een hoger niveau wil ontwikkelen. Je bent werkzaam als salesmanager, verkoopleider of medeverantwoordelijke voor het opstellen en uitvoeren van het salesplan van je organisatie. De opleiding is ook voor verkopers of accountmanagers die de ambitie hebben om salesmanager te worden.

## Programma



- Sales binnen je organisatie
- Verkoopstrategie en verkoopbeleid
- 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
- Leidinggeven aan een verkoopteam
- Schrijven en presenteren van een verkoopplan
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- NIMA examentraining: het oefenen van cases en gesprekken

## Studiewijze



### Online leeromgeving

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

### Bijeenkomsten

De opleiding NIMA B Sales – Salesmanager is een verdieping en verbreding van je kennis en vaardigheden op het gebied van salesmanagement. Tijdens de bijeenkomsten maakt de docent een heldere vertaalslag van de theorie naar jouw eigen praktijk. Met actuele 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 je 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 verkoopplan. Hiervoor bestudeer je aanvullende theorie en krijg je persoonlijke begeleiding van je docent. Deze stoomt jou tevens klaar voor het voeren van een (intern) gesprek met een teamlid (verkoper). Zo ben je optimaal voorbereid op het mondeling NIMA B2 examen.

## 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 module Verkooptechnieken en Externe & Interne omgeving duurt 12 avonden of 6 dagen. De module Persoonlijke ontwikkeling duurt 8 avonden of 4 dagen.

De opleiding wordt gegeven in oktober 2026 en april 2027.

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

<b>Online Virtual Classroom</b>	Avond: dinsdag Dag: woensdag of maandag
<b>Amsterdam</b>	Avond: dinsdag Dag: maandag of woensdag
<b>Arnhem</b>	Avond: dinsdag Dag: maandag of woensdag
<b>Breda</b>	Avond: dinsdag Dag: maandag of woensdag
<b>Den Bosch</b>	Avond: dinsdag
<b>Den Haag</b>	Avond: dinsdag
<b>Eindhoven</b>	Avond: dinsdag Dag: maandag of woensdag
<b>Enschede</b>	Avond: dinsdag
<b>Groningen</b>	Avond: dinsdag Dag: woensdag of maandag
<b>Maastricht</b>	Avond: dinsdag
<b>Rotterdam</b>	Avond: dinsdag Dag: maandag of woensdag
<b>Utrecht</b>	Avond: dinsdag Dag: woensdag of maandag
<b>Zwolle</b>	Avond: dinsdag Dag: woensdag of maandag

## 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,- euro 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 verkoopplan)

## 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 als 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 – Verkoopleider leidt je op tot het behalen van het officiële NIMA diploma:

- NIMA B Sales – Verkoopleider

Naast het presenteren tijdens de lessen, krijg je aan het eind van de opleiding de gelegenheid om je salesplan in een examensetting te presenteren en te verdedigen. Ook voer je het medewerkersgesprek van tevoren in examensetting. Hiermee bereid je je optimaal voor op het NIMA B Sales – Verkoopleider Examen.

Het volledige NIMA B Sales – Verkoopleider 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 presenteren en verdedigen van een verkoopplan en het voeren van een (intern) gesprek met een teamlid (verkoper). 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](http://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-verkoopleider/>

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.