

Inhoudsopgave

Deel A Theorie en verwerking

Hoofdstuk 0 Werken in een internationale zakelijke omgeving	13
0.1 Inleiding	13
0.2 Doelstellingen	13
0.3 Nederland handelsland	13
0.4 Wat is cultuur?	14
0.5 Culturele verschillen tussen landen	15
0.6 Interculturele bewustwording	19
0.7 Begrippen	20
0.8 Eindopdracht	21
Hoofdstuk 1 Bouwt en onderhoudt een internationaal relatienetwerk (W1)	23
1.1 Inleiding	23
1.2 Doelstellingen	23
1.3 Internationaal accountmanagement is een vak	24
1.4 Relatienetwerken	27
1.5 Netwerk Waarde Model	29
1.6 Hoeveel is jouw netwerk waard in een zakelijke omgeving?	31
1.7 Een internationaal netwerk opbouwen en onderhouden	34
1.8 LinkedIn netwerk	35
1.9 Persoonlijke presentatie via netwerken	37
1.10 Beurzen, seminars en webinars	39
1.11 Doelstellingen voor een netwerkactiviteit	44
1.12 Begrippen	46
1.13 Eindopdrachten	47
Hoofdstuk 2 Voert accountanalyses uit (W2)	49
2.1 Inleiding	49
2.2 Doelstellingen	49
2.3 Verkoopveld	49
2.4 Accountinformatie	54
2.5 Accountanalyse	58
2.6 Begrippen	73
2.7 Eindopdracht WATT fietsen	75
Hoofdstuk 3 Bewaakt de voortgang van een accountplan (W3)	79
3.1 Inleiding	79
3.2 Doelstellingen	79
3.3 Waaruit bestaat een accountplan?	79
3.4 Missie en visie	81
3.5 Porter concurrentiestrategieën	83
3.6 Klantwaarde strategie	84
3.7 Indeling van het accountplan	86
3.8 Planning bewaken	99
3.9 Key performance indicators	101
3.10 Voortgang rapporteren en presenteren	103
3.11 Samenwerken en overleggen	104
3.12 Business Model Canvas (BMC)	106
3.13 Begrippen	109
3.14 Eindopdrachten	110

Hoofdstuk 4 Doet verbetervoorstellen voor een accountplan (W4)	113
4.1 Inleiding	113
4.2 Doelstellingen	113
4.3 Plannen op verschillende niveau's	113
4.4 Monitoren van accountplannen	115
4.5 PDCA-cyclus	116
4.6 Verbeterplan maken	117
4.7 Begrippen	117
4.8 Eindopdracht	118

Deel B Praktijkopdrachten

Praktijkopdracht 1 Voorbereiding praktijkopdracht 'SPORT'	123
Praktijkopdracht 2 Praktijkopdracht 'SPORT'	129
Praktijkopdracht 3 Contextvrije bpv-opdracht	133

Deel C Vaardigheidsopdrachten

Vaardigheidsopdracht 1 Feedback geven en ontvangen	143
Vaardigheidsopdracht 2 Presenteren van jouw keuze: Decathlon of Sportshopdirect?	147
Vaardigheidsopdracht 3 Presenteren van jouw internationaal accountplan	149
Vaardigheidsopdracht 4 Sales professional van Miko Coffee staat op een internationale horeca beurs	151