

	Kerntaak 1: Onderzoekt de markt en maakt plannen	Kerntaak 2: Voert het verkooptraject uit	Kerntaak 3: Bouwt relaties op en onderhoudt ze
bpv (eventueel ook roc)	<p>Eén praktijkexamen met twee examenonderdelen:</p> <ol style="list-style-type: none"> Onderzoek en marktwerking (wp 1.1 t/m 1.3) Examenopdrachten: - Plan van aanpak - Input verkoopplan Accountbeheer, analyse (wp 1.4 t/m 1.6) Examenopdracht: - Accountplan <p>criteriumgericht interview</p>	<p>Eén praktijkexamen met vier examenonderdelen:</p> <ol style="list-style-type: none"> Acquisitie (wp 2.1 en 2.2) Examenopdracht: - Acquisitie Verkopen (wp 2.3 en 2.4) Examenopdracht: - Verkoopgesprekken Offertes en onderhandelen (wp 2.5 en 2.6) Examenopdracht: - Offertes en onderhandelen Verkooptraject en aftersales (wp 2.8 en 2.9) Examenopdrachten: - Aftersales - Bewaken voortgang verkooptraject <p>criteriumgericht interview</p>	<p>Eén praktijkexamen met twee examenonderdelen:</p> <ol style="list-style-type: none"> Relatiebeheer (wp 3.1 en 3.2) Examenopdrachten: - Promotieactiviteitenplan - Klachten CRM (wp 3.4) Examenopdracht: - CRM <p>criteriumgericht interview</p>

roc	<p>Eén branche/bedrijfstak examenproject bestaande uit een rapportage, een presentatie met evaluatiegesprek over de volgende onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktonderzoekmethodes • Analyse en statistiek <p>Eén theorie-examen ‘Commerciële calculaties en analyse’ over de onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse en statistiek • Commerciële calculaties <p>Eén theorie-examen ‘Marketing’ over de onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktonderzoek • Marketing, begrippen, theorieën en strategieën <p>Eén theorie-examen ‘Bedrijfseconomie’ over de onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kostprijs en kosten • Rendement • Financiële kengetallen • Budgetteren 	<p>Eén theorie-examen ‘Sales theorie’ over de onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koopgedrag(modellen) • Decision Making Unit (DMU) • Methoden genereren leads en orders • Verkoopcyclus • Verkoopmethoden • Verkooptechnieken • Verkoopgesprek, vraagtechnieken • Onderhandelen • Offerte en verkoopcontract • Commerciële calculaties • Leidinggeven zonder hiërarchische verantwoordelijkheid 	<p>Eén theorie-examen een praktijkcase ‘Sales & CRM’ over de onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accountmanagement • Klantbinding, loyaliteit • Klantgerichte organisatie • Relatiebeheer • Kwaliteitszorgsystemen • Escalatiemanagement • Aftersales
------------	--	---	--

roc/bpv	Engels - generieke eisen				
	Luisteren ¹	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
	Examen luisteren op niveau B1	Examen lezen op niveau B1	Examen gesprekken voeren op niveau A2	Examen spreken op niveau A2	Examen schrijven op niveau A2

roc/bpv	Moderne vreemde talen - beroepsspecifieke eisen				
	Luisteren	Lezen	Gesprekken voeren	Spreken	Schrijven
Engels/Duits	Examen luisteren op niveau B1	Examen lezen op niveau B1	Examen gesprekken voeren op niveau B1	Examen spreken op niveau B1	Examen schrijven op niveau B1

roc	Nederlands – generieke eisen (3F)			
	Luisteren en Lezen ¹	Gesprekken	Spreken	Schrijven (incl. taalverzorging)
	COE luisteren en lezen op niveau 3F ²	Examen gesprekken op niveau 3F	Examen spreken op niveau 3F	Examen schrijven op niveau 3F

roc	Rekenen – generieke eisen (3F) ³			
	Getallen	Verhoudingen	Metten en meetkunde	Verbanden
	Examen getallen op niveau 3F	Examen verhoudingen op niveau 3F	Examen metten en meetkunde op niveau 3F	Examen verbanden op niveau 3F

roc/bpv	Loopbaan en burgerschap (inspanningsverplichting)
---------	---

¹ De *schuingedrukte* examens worden niet door het ESS geleverd.

² Voor de generieke eisen voor Nederlands (lezen en luisteren) gebruikt u vanaf het cursusjaar 2014-2015 de centraal ontwikkelde examens (COE) van het Cito.

³ Om de generieke eisen voor Rekenen te examineren, kunt u tot en met cursusjaar 2015-2016 gebruikmaken van de pilotexamens van het Cito.