**Reflectieverslag**

Datum: nvt

Naam: Sjoerd peters

Sector: techniek en commercie

Module: 9

Geef een uitgebreide samenvatting van de inhoud van deze module (wat heb je gedaan)?

Gebruik hierbij je notities uit je blog.

Alleen maar Exel en word gedaan

In welke onderdelen was jij goed en in welke minder goed, geef duidelijk aan waarom?

Exel en word is makkelijk

Wat waren je verwachtingen van deze module vooraf?

Wist eerst niet dat dit een specifieke module was

Heeft de module aan die verwachtingen voldaan? Geef duidelijk aan waarom wel/niet

N.v.t.

Zijn er onderdelen van deze module die jij nog mist, wat zou je graag nog behandeld zien worden?

Nee het is wat het is en wat het moet zijn

Geef aan welk beroep er bij deze module past, wat houdt het beroep in? Geef een duidelijke uitgebreide beschrijving.

Bedrijf leider

*in het bedrijfsleven is de****bedrijfsleider****veelal een afdelingsleider en wordt het bedrijf geleid door de bedrijfsdirecteur*

Geef nog 3 andere beroepen die bij deze module kunnen horen? Geef hier ook een beschrijving van.

Econoom

directeur

financier

Kijk eens op het internet wat het gemiddelde loon is van deze beroepen?

Noteer dat hieronder.

ligt gemiddeld tussen de **€1850** (starters) en **€6300** bruto per maand (eindniveau)

Neem de beroepen van de vorige vragen, welk opleidingen moet je hier voor volgen op het MBO?

(junior) accountmanager

Wat houden de opleidingen in, geef een uitgebreide omschrijving van deze opleidingen?

 kan je werken in alle mogelijke sectoren en je kan daarbij terecht in het midden en klein bedrijf, maar ook in het grootbedrijf.

Het begint allemaal met het in kaart brengen van de markt, de klant of het product. Dat doe je door informatie te verzamelen, bijvoorbeeld middels deskresearch of marktverkenningen. Die gegevens leg je vast in het systeem en gebruik je om een activiteitenplan op te stellen. Daar staat in wat er allemaal in de planning ligt op gebied van de klanten en accounts; wat er gebeurt om de verkoopdoelstellingen te halen.
Je werkt vooral zelfstandig in dit beroep, maar bent wel medeverantwoordelijk voor de verkoopresultaten van het accountteam. Samen met hen bereid je onder meer het verkooptraject of –gesprek voor. De insteek daarbij is om met alle informatie die is verzameld en zo aantrekkelijk mogelijk voorstel te maken voor de klant.

Op welke verschillende ROC’s ( binnen de regio brabant, gelderland) worden deze opleidingen aangeboden?

's-Hertogenbosch, Eindhoven - Summa College

BOL BBL

 Almere Buiten - ROC van Flevoland

BOL BBL

 Amersfoort - MBO Amersfoort

BOL BBL

 Amersfoort - Hoornbeeck College

BOL BBL

 Amsterdam, Hilversum - ROC van Amsterdam

BOL BBL

 Bergen op Zoom - ROC West Brabant - Markiezaat College

BOL BBL

 Den Haag - ROC Mondriaan

BOL BBL

 Deventer - Aventus

BOL BBL

 Doetinchem - Graafschap College

BOL BBL

 Dordrecht, Gorinchem - Da Vinci College

BOL BBL

 Drachten, Emmeloord, Sneek - ROC Friese Poort

BOL BBL

 Ede - ROC A12

BOL BBL

 Emmen - Drenthe College

BOL BBL

 Hardenberg - Alfa-college

BOL BBL

 Harderwijk - Landstede MBO

BOL BBL

 Heel Nederland - Edumatch College

BOL BBL

 Heerenveen, Leeuwarden - Friesland College

BOL BBL

 Helmond - ROC Ter AA

BOL BBL

 Hengelo, Rijssen - ROC van Twente

BOL BBL

 Hilversum - MBO College Hilversum (ROCvA)

BOL BBL

 Nieuwegein - Tech College

BOL BBL

 s-Hertogenbosch - Koning Willem I College

BOL BBL

 Sittard - Arcus College

BOL BBL

 Tilburg - ROC Tilburg

BOL BBL

Vlissingen - Scalda

BOL BBL

Zaandam - Regio College

Geef aan wanneer de open dagen zijn van deze scholen?

Niet kunnen vinden

Zou jij later in deze richting je vervolg studie kiezen, past dit bij jou, geef aan waarom wel\niet?

Ben een pc persoon

Maar heb meer met programmeren

Welke sterke en minder sterke punten heb je uiteindelijk bij jezelf ontdekt tijdens het volgen van deze module?

Exel en word kan ik makkelijk.