

Ontwikkeltraject Zorgverkoop 2.0 (Plus)

Najaar 2025



Programma livedagen

Op de twee livedagen behandelen we de belangrijkste thema's en trends uit de wereld van zorgverkoop. Tijdens het interactieve programma krijg je de ruimte om direct de vertaling te maken van de theorie naar de praktijk door de inzet van handige tools, vaardigheden en actuele praktijkcasussen.

De volgende onderwerpen komen aan bod:

- Model van zorgverkoop
- Vijf bouwstenen van zorgverkoop:
 - Bouwsteen strategie en doelen
 - Bouwsteen marktontwikkelingen en stakeholders
 - Bouwsteen verkoopprocessen
 - Bouwsteen vertaling van en naar de praktijk
 - Bouwsteen relatiemanagement

Met extra aandacht voor de thema's:

- Zorgverkoopstrategie
- Invloed uitoefenen en onderhandelen
- Rol van accountmanager/zorgverkoper

De trainers

Eline Odding en Tessa Franssen faciliteren de trainingsdagen. Zij nemen hun ervaringen mee uit de vele opdrachten in zorgverkoop binnen de brede zorg en welzijn en passen dit direct toe in de training.

Ook zijn er verschillende gastsprekers. De gastsprekers zijn professionals uit de praktijk die vanuit hun kennis, ervaring en perspectief een waardevolle bijdrage leveren aan een specifiek thema in de training.

Incompany mogelijkheden

De twee livedagen bieden wij ook incompany aan. Neem contact met ons op om de mogelijkheden te bespreken!

Locatie

BdB-Huis in Amersfoort.

Meer informatie

Wil je meer informatie? Neem dan contact op met Eline Odding en Tessa Franssen.

Lees [hier](#) de ervaringen van eerdere deelnemers.