
Marketing & Communicatie

MBO Verkorte opleiding Junior Accountmanager

Kennismakingsopdracht



Kijk voor actuele startmomenten op
www.capabel.nl/opleidingen

Kennismakingsopdracht

Junior Accountmanager

Introductie

Als Junior Accountmanager ben je de schakel tussen je bedrijf en de klant. Zakelijk denken en verkopen zijn belangrijk in dit beroep. In de opleiding leer je hoe je klanten interesseert voor jouw dienst of product. Je legt nieuwe contacten, luistert naar de klanten en probeert ze te helpen. Ook doe je marktonderzoek en zorg je voor een goede levering van jouw product of dienst. Als junior accountmanager kun je bijna overal in het bedrijfsleven werken.

Wat ga ik doen?

- Lees opdracht 1 en de casus: 'Werken bij De Gezonde Keuze'.
- Vul het invulblad voor opdracht 1 in.
- Lees daarna opdracht 2 en de bijlage.
- Vul het invulblad in.
- Controleer je antwoorden met het antwoordblad.
- Lees de afsluiting.

Opdracht 1: De Gezonde Keuze

In deze opdracht ben je werkzaam bij De Gezonde Keuze. Lees eerst de casus: Werken bij De Gezonde Keuze.

Een mbo-school is geïnteresseerd in de verkoopautomaten van De Gezonde Keuze.

- Bedenk 5 vragen om te stellen aan de school zodat je goed weet wat de klant wil.
- Bedenk daarna 5 redenen waarom de klant een verkoopautomaat wil kopen.

Vul je antwoorden in op het invulblad.

Opdracht 2: Marktonderzoek

In deze opdracht analyseer je een reclame. Denk aan een reclame die je erg leuk, saai of mooi vond. Dit mag een reclame op tv, op sociale media of uit een krant zijn. Weet je zelf geen reclame? Gebruik dan het voorbeeld van De Gezonde Keuze in de bijlage.

Beantwoord de volgende vragen:

- Wat weet je nog van de reclame?
- Waarom sprak deze reclame je aan?
- Wat was het doel van de reclame?
- Welk beeld heb je van het product of bedrijf uit de reclame?
- Hoe kun je de reclame verbeteren?

Vul je antwoorden in op het invulblad.

Casus: werken bij De Gezonde Keuze

Je werkt bij De Gezonde Keuze.

Ons motto is: 'Goed, lekker en gezond eten en drinken zijn de basis voor een goede dag'. De Gezonde Keuze biedt verkoopautomaten met verantwoorde en gezonde voeding. We maken alle producten zelf in onze productiekeuken.

Ons assortiment bestaat uit een variatie aan:

- Belegde broodjes
- Verse salades
- Wraps
- Zuivelproducten
- Fruit
- Verse sappen

Ons brood wordt iedere dag door een lokale bakkerij vers gebakken. We maken dagverse producten die we dezelfde dag nog vervoeren. Elke dag gaan we voor topkwaliteit en leveren we alleen pure en vooral lekkere producten. Hierbij letten we op wat er elk seizoen verkrijgbaar is.



Wij vinden gezond en verantwoord eten en drinken belangrijk. Samen met onze klanten kijken we naar de mogelijkheden. Wij kunnen onze verkoopautomaten ook vullen met veganistische, vegetarische en halal producten. Ook maken we voor elke automaat een uniek vulplan. In overleg is alles mogelijk. Een proefpakket kan altijd worden aangevraagd. Proeven is beleven!

Onze service gaat altijd voor het beste resultaat! We gaan naar onze klanten toe en vragen wat ze willen. We werken al 25 jaar om verkoopautomaten steeds beter en gezonder te maken. Zo werken we samen aan een gezonde eet- en drinkomgeving voor heel Nederland.



Invulblad opdracht 1

Vragen	Verkoopargumenten
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Invulblad opdracht 2

Vraag	Antwoord
Wat weet je nog van de reclame?	
Waarom sprak deze reclame je aan?	
Wat was het doel van de reclame?	
Welk beeld heb je van het product of bedrijf uit de reclame?	
Hoe kun je de reclame verbeteren?	

Afsluiting

Ben je klaar met de opdracht? Denk dan na over de volgende vragen:

- Wat spreekt je vooral aan in de opleiding?
- Welke vragen heb je nog bij de opleiding?
- Wat wil je nog vragen aan de voorlichters?

Ben je geïnteresseerd in de opdracht van een andere opleiding?

Ga dan naar www.capabel.nl/beroepsopdrachten-voorlichtingen



We kunnen je wel vertellen hoe de lessen van Capabel eruitzien, maar als je werkelijk wilt ervaren hoe het is om bij ons te studeren, nodigen we je uit voor een vrijblijvende meelooplees. Je volgt dan een echte les in een klas met studenten, die jou graag vertellen waarom ze voor Capabel hebben gekozen. Lijkt je dat wat? Geef je dan op voor een meelooplees door je naam op de lijst te zetten, of door ons te bellen (088-2701270) of te mailen (info@capabel.nl).



Antwoordblad opdracht 1

Meerdere antwoorden zijn goed. Hier staat een voorbeeld van een antwoord:

Voorbeeldvragen	Voorbeelden van verkoopargumenten
Welk eten en drinken wordt er nu verkocht in de kantine?	Het imago verbetert door gezonde snacks aan te bieden. 'Wij geven om de gezondheid en het welzijn van studenten en docenten'.
Wat is er goed aan wat er nu wordt verkocht?	Gezonde voeding is gezond voor je hersenen. Dit zorgt voor betere concentratie, focus en leerprestaties.
Is er een optie voor vegan, vegetarisch of halal eten en drinken?	Wij bieden weinig eten of drinken met suiker. Studenten en docenten die suiker eten of drinken hebben last van een 'suikerdip'.
Hoe belangrijk vindt de klant een gezonde leefstijl?	Alles is vers klaargemaakt met lokale producten. Dit levert een bijdrage aan duurzaamheid.
Zijn er klachten over het hoe vers het eten en drinken is?	We hebben veel verschillende producten. We altijd dat leveren wat de klant wil.

Antwoordblad opdracht 2

Meerdere antwoorden zijn goed. Hier staat een voorbeeld van een antwoord:

Vraag	Antwoord
Wat weet je nog van de reclame?	Op de reclameposter van De Gezonde Keuze staan verschillende afbeeldingen van het aanbod.
Waarom sprak deze reclame je aan?	De afbeeldingen en de korte tekst trekken de aandacht. Ook spreekt de reclame aan, omdat het over gezond eten gaat.
Wat was het doel van de reclame?	Informatie geven over de verkoopautomaten van De Gezonde Keuze. Zorgen dat klanten op de site kijken.
Welk beeld heb je van het product of bedrijf uit de reclame?	Het bedrijf heeft verkoopautomaten met gezonde producten. Denk aan fruit, salade en broodjes.
Hoe kun je de reclame verbeteren?	De poster is niet erg mooi. De afbeeldingen laten gezond eten zien, maar niks van het bedrijf zelf. De tekst van de poster is niet creatief.

Bijlage 1: Reclameposter De Gezonde Keuze

De Gezonde Keuze, al 25 jaar dé partner voor een gezonde eet- en drinkomgeving in Nederland.



Wij zorgen dagelijks voor topkwaliteit. Onze automaten worden op maat gevuld, met keuze uit vegan, vegetarische en halal opties. Maak vandaag kennis met onze service!

Goed, lekker en gezond eten en drinken zijn de basis voor een goede dag!

Ontdek het gemak van gezonde voeding met onze verkoopautomaten! Bij De Gezonde Keuze vind je altijd een variatie aan verantwoorde en heerlijke producten, die we zelf met liefde en zorg bereiden in onze productiekeuken.

Onze verse producten:

- Belegde broodjes vers van de lokale bakkerij
- Knapperige en smaakvolle salades
- Heerlijke wraps met de beste ingrediënten
- Voedzame zuivelproducten
- Vers fruit in alle seizoenkleuren
- Verfrissende sappen, net geperst



Proeven is beleven!



Bezoek onze website voor meer informatie en neem contact met ons op voor een persoonlijk advies.