

ASSOCIATE DEGREE

# SALES & ACCOUNT- MANAGEMENT

2-jarige hbo-opleiding | **Voltijd + deeltijd** 2026-2027

**AANMELDEN  
VÓÓR 1 MEI 2026**

# LEF, COMMERCIEEL EN OVERTUIGEND

Word de commerciële professional die klanten wint én behoudt. Met lef, overtuiging en resultaatgericht werken in sales.

Ben jij ondernemend, sociaal en krijg je energie van contact met mensen? Bij de tweejarige Associate degree-opleiding Sales & Accountmanagement leer je hoe je klanten overtuigt, relaties opbouwt en deals sluit. Of je nu accountmanager, sales representative of junior salesmanager wil worden: jij ontwikkelt de commerciële skills die het verschil maken. Denk aan het begeleiden van een klant bij een grote aankoop, het binnenhalen van een nieuwe zakelijke relatie of het overtuigen van een team met jouw salespitch.

Bij deze praktijkgerichte hbo-opleiding draait het om doen, ervaren en groeien. Je werkt aan actuele commerciële vraagstukken uit de branche en brengt de theorie direct in de praktijk tijdens projecten en stages.

Je ontwikkelt een stevige basis in alle fasen van het salesproces: van werving en marketing tot klantbeleving, accountmanagement en aftersales. Daarbij leer je analyseren wat klanten écht nodig hebben, creatieve oplossingen bedenken en helder communiceren met overtuiging.

Naast kennis en vaardigheden werk je ook aan je houding als salesprofessional: lef, klantgerichtheid en zelfvertrouwen. Zo leer je niet alleen producten en diensten te verkopen, maar ook vertrouwen te winnen en duurzame relaties op te bouwen. Na de opleiding kun je veel kanten op binnen sales en accountmanagement.

## Programma

De opleiding bestaat (naast een oriëntatiefase) uit acht periodes van elk negen weken. Elke periode staat een thema centraal en werk je meteen met realistische opdrachten uit de praktijk.

### Eerste jaar

In het eerste jaar maak je kennis met de wereld van sales. Je ontdekt hoe organisaties hun klanten vinden, bereiken en behouden, en wat jouw rol daarin kan zijn.

Je leert niet alleen theorie, maar gaat ook praktisch aan de slag met opdrachten en projecten uit de praktijk. Van het opstellen van een marketingplan tot het voeren van je eerste klantgesprek: je bouwt stap voor stap aan de basis van jouw salescarrière.

- **Thema 1: Sales & Marketing**

Je verdiept je in de fundamenteën van het salesvak.

- **Thema 2: Acquisitie**

Nieuwe klanten vinden en benaderen staat centraal.

- **Thema 3: Accountmanagement**

Je verdiept je in het beheren en uitbreiden van klantrelaties.

### Tweede jaar

In het tweede jaar bouw je verder op de basis die je hebt gelegd en verdiep je je in de complexere kanten van het salesvak. Je leert hoe je met klanten en organisaties langdurige relaties opbouwt en

hoe je professioneel omgaat met grotere verantwoordelijkheden. De opdrachten worden uitdagender en sluiten steeds nauwer aan op situaties uit de praktijk. Zo ontwikkel je je stap voor stap tot een zelfstandige salesprofessional die klaar is voor het werkveld.

- **Thema 4: Contract**

Je leert hoe je het verschil maakt met goed contractmanagement.

- **Thema 5: Klantbelevingsmanagement**

De beleving van de klant staat centraal.

### Afstuderen

In de laatste fase van de opleiding staat het afstuderen centraal. Je loopt vier dagen per week stage bij een organisatie en werkt daar aan een concreet vraagstuk uit de praktijk. Tijdens je afstudeerstage laat je zien dat je alles wat je de afgelopen twee jaar hebt geleerd zelfstandig kunt toepassen in een echte werkomgeving.

Je ontwikkelt en voert een salesverbeterplan uit voor het bedrijf waar je stageloopt. Daarnaast toon je jouw professionele groei aan met een complex verkoopgesprek en een presentatie, waarin je jouw belangrijkste ontwikkeling koppelt aan een sales-thema waarin jij je hebt gespecialiseerd. Zo bewijs je dat je beschikt over de vaardigheden en houding die nodig zijn om als salesprofessional impact te maken: resultaatgericht, klantgericht en met oog voor duurzame relaties.



### **Discipline overstijgend onderwijs (alleen voor voltijd)**

Bij onze Associate degree-opleidingen werk je niet alleen binnen je eigen vakgebied, maar leer je ook samenwerken over de grenzen van je eigen opleiding heen. We bieden discipline overstijgend onderwijs (DOO) aan, waarbij je aan de slag gaat met vraagstukken die je samen met studenten van andere opleidingen oplost.

### **Voltijd en deeltijd**

Je kunt de opleiding Ad Sales & Accountmanagement zowel in voltijd als in deeltijd volgen. Om de opleiding in deeltijd te kunnen volgen heb je bij de start van de opleiding een relevante salesfunctie van minimaal 16 uur per week met verzwaarde taken (mbo+-niveau). Je hebt minimaal één jaar werkervaring en bent bij voorkeur voor een deel van je taken eindverantwoordelijk. Je werkplek

moet jou de mogelijkheid bieden om praktijkopdrachten vanuit de opleiding uit te voeren. Daarnaast volg je één dag per week lessen.

### **Beroepen**

Met een Ad Sales & Accountmanagement-diploma op zak kun je veel kanten op. Je bent klaar voor een commerciële rol in uiteenlopende sectoren: van mkb en internationale bedrijven tot non-profit en overheidsinstanties. Overal zijn professionals nodig die klanten begrijpen, relaties opbouwen én slim gebruikmaken van data en digitale tools.

Tijdens de opleiding leer je niet alleen de klassieke salesvaardigheden, maar ook hoe je AI, data-analyse en digitale platforms inzet om klanten beter te vinden, begrijpen en binden. Daarmee ben jij klaar voor de sales van nu én de toekomst.

Voorbeelden van functies:

- Sales representatieve
- Commercieel medewerker
- Medewerker relatiebeheer
- Junior salesmanagement
- Verkoopadviseur
- Medewerker binnendienst/  
buitendienst
- Accountmanager

**Ben jij klaar om jouw commerciële talent om te zetten in resultaat? Bij de Associate degree Sales & Accountmanagement leg jij de basis voor een succesvolle carrière in sales.**

**“Je ontwikkelt een stevige basis in alle fasen van het salesproces: van werving en marketing tot klantbeleving, accountmanagement en aftersales.”**

**> Klik hier voor de  
opleidingspagina**

# DE OPLEIDING

## Locatie

### Rotterdam Academy

Museumpark 40  
3015 CX Rotterdam

## Toelating

Uitgebreide informatie over de toelatingsvoorwaarden, een eventueel advies over te volgen (bijspijker)vakken en de mogelijkheden van een verkorte of versnelde route vind je op de opleidingspagina op [onze website](#).

## Aanmelden en studiekeuzecheck

Meld je vóór 1 mei 2026 online aan via [www.studielink.nl](http://www.studielink.nl).

Voor je aanmelding in Studielink heb je een DigiD nodig. Heb je nog geen DigiD?

Vraag deze dan tijdig aan via [www.DigiD.nl](http://www.DigiD.nl).

Na aanmelding krijg je een uitnodiging voor een studiekeuzecheck. Deelname hieraan is verplicht. Samen bekijken we of de gekozen opleiding voor jou de juiste is en of je ondersteuning nodig hebt om een goede start te kunnen maken met je opleiding. Na de studiekeuzecheck krijg je een studiekeuzeadvies. Bij aanmelding na 1 mei kan dit advies bindend zijn.

Kijk voor alle informatie over de aanmeldprocedure en de studiekeuzecheck op [hr.nl/aanmelden](http://hr.nl/aanmelden).

## Kosten

Jaarlijks betaal je collegegeld. De bedragen worden ieder jaar opnieuw vastgesteld. Het collegegeld voor 2026-2027 vind je vanaf april 2026 op [hr.nl/collegegeld](http://hr.nl/collegegeld).

Voor de aanschaf van boeken, readers en andere leermaterialen moet je bij deze opleiding rekenen op een gemiddeld bedrag van €500,- per jaar.

## Meer weten?

- Open dagen en avonden: [hr.nl/opendag](http://hr.nl/opendag)
- Proefstuderen: [hr.nl/proefstuderen](http://hr.nl/proefstuderen)
- Studievoorzichting: [hr.nl/studievoorzichting](http://hr.nl/studievoorzichting)

Alle opleidingsinformatie en praktijkvoorbeelden vind je op de opleidingspagina op [hr.nl/sam](http://hr.nl/sam).

### Officiële opleidingsnaam

Ad Sales & Accountmanagement

### Taal onderwijs

Nederlands

### Studiebelasting

Naast de ingeroosterde uren moet je ook aandacht besteden aan zelfstudie. Houd rekening met een totale studiebelasting van ca. 40 uur per week voor de voltijdopleiding en ca. 20 uur per week voor de deeltijdopleiding.

### Titel na afstuderen

Associate degree (Ad)

### Doorstromen naar een bacheloropleiding

Met een Associate degree-diploma ben je toelaatbaar tot onze bacheloropleidingen.

Zo kan je met een Ad Sales & Accountmanagement-diploma doorstromen naar de verwante bacheloropleiding Commerciële

Economie en deze in twee jaar tijd afronden. Bekijk alle doorstroommogelijkheden op [hr.nl/van-ad-naar-bachelor](http://hr.nl/van-ad-naar-bachelor).

**> Klik hier voor de opleidingspagina**

Rotterdam Academy is onderdeel  
van Hogeschool Rotterdam

