

Rendement koppeldocument SPL toetstermen



Rendement dekt de SPL-toetstermen van de kwalificaties die vallen onder de dossiers Commercie en Marketing, communicatie en evenementen.

Hierna ziet u voor onderstaand kennisexamen per SPL toetsterm de koppeling met de (hoofdstuk)titel van Rendement.

Dossier: Commercie

Examen: KE8 Accountmanagement

Profiel(en): P4: Junior accountmanager

Rendement koppeldocument SPL toetstermen



Onderwerp	Code	Toetsterm	Titel Rendement	Hoofdstuk Rendement
Situatieanalyse (32%)	1.1	De kandidaat bepaalt voor een gegeven situatie welke sales-onderzoeksmethode is toegepast: extrapolatie (voortschrijdend gemiddelde, exponential smoothing), causaal model, opinieonderzoek (pooling, Delphi methode, panelonderzoek, groepsdiscussie) , crowdsourcing, scenarioanalyse of (koop)intentieonderzoek.	Accountmanagement	H4.6
	1.2	De kandidaat selecteert voor een gegeven situatie of onderzoeksvraag een geschikte onderzoeksmethode: panel, interview, enquête, observatie of experiment.	Accountmanagement	H4.6
	1.3	De kandidaat geeft voorbeelden van omgevingsfactoren, omgevingsontwikkelingen of marktpartijen, die een organisatie beïnvloeden op meso- of microniveau.	Accountmanagement	H1.6 H4.2 H4.4
	1.4	De kandidaat deelt externe ontwikkelingen in volgens het DESTEP-model.	Accountmanagement	H4.4
	1.5	De kandidaat beschrijft de functie, het doel of de opbouw van het vijfkrachtenmodel van Porter, de 6W afnemersanalyse (Ferrel), de strategische groepenkaart SGK (positioneringskaart) of benchmarking.	Accountmanagement	H4.4
	1.6	De kandidaat deelt interne en externe ontwikkelingen of factoren in volgens het SWOT-model.	Accountmanagement	H4.2 H4.5
Accountanalyse (37%)	2.1	De kandidaat beschrijft of herkent de functie, het doel of de opbouw van customer rating, de klantenpiramide (bijvoorbeeld die van Curry), Pareto-analyse, waardeketen van Porter of klantportfolio-analyse (bijvoorbeeld MABA of BCG).	Accountmanagement	H1.4 H5.2 H5, H7

Rendement koppeldocument SPL toetstermen



Onderwerp	Code	Toetsterm	Titel Rendement	Hoofdstuk Rendement
	2.2	<p>De kandidaat beschrijft of benoemt één of meer van de fasen van de levenscyclus van een klantrelatie of het adoptieproces, de relatielevenscyclus of de sales funnel.</p> <ul style="list-style-type: none"> Levenscyclus van een klantrelatie: aanbodfase, transactiefase, relatiefase, klantbehoud Adoptieproces: bewustwording, belangstelling, evaluatie, probeeraankoop en adoptie of: awareness, interest, evaluation, trial en adoption Relatielevenscyclus: acquisitiefase, aftastfase, groeifase, verzadigingsfase, neergangsfase Salesfunnel: leadgeneratie, prospectkwalificatie, orderrealisatie, klantretentie 	Accountmanagement	H1.5 H1.5 H1.5 H1.5
	2.3	De kandidaat deelt één of meer klanten in één van de adoptiecategorieën in: innovators, early adapters, early majority, late majority en laggards.	Marketing en communicatie 1	H2.1
	2.4	De kandidaat beschrijft of herkent het begrip KOOP, JIT, pushstrategie, pullstrategie, fysieke distributie, materials handling of supply chain management.	Accountmanagement	H2
	2.5	De kandidaat beschrijft of herkent het begrip servicegraad, gebruiksgraad, leverbetrouwbaarheid, voorraadkosten (3R's), buffervoorraad, veiligheidsvoorraad, economische voorraad of technische voorraad.	Accountmanagement	H2
	2.6	De kandidaat beschrijft of herkent de functie, het doel of de opbouw van vendor rating, de inkoopportfolio-analyse van Kraljic of de inkooppositiematrix.	Accountmanagement	H2
	2.7	De kandidaat bepaalt voor een gegeven situatie of er sprake is van behoefteconcurrentie, generieke concurrentie, productvormconcurrentie of merkenconcurrentie.	Algemene economie	H10

Rendement koppeldocument SPL toetstermen



Onderwerp	Code	Toetsterm	Titel Rendement	Hoofdstuk Rendement
Accountplanning (32%)	3.1	De kandidaat geeft voorbeelden van salesvraagstukken of -beslissingen op strategisch, tactisch of operationeel niveau.	Accountmanagement	H5.1
	3.2	De kandidaat beschrijft of herkent het begrip key account, key-accountmanagement, corporate accountmanagement, regionaal accountmanagement, nationaal accountmanagement, tender of (Europese) aanbesteding.	Accountmanagement	H5.2 H2.1
	3.3	De kandidaat benoemt of herkent één of meer kenmerken van het concept preferred supplier, single sourcing, early supplier involvement, leasing (financiële en operationele lease), systems contracting ofwel vendor managed inventory (VMI), vendor owned inventory, co-development of comakership.	Accountmanagement	H2
	3.4	De kandidaat beschrijft of herkent het begrip missie, visie, mission statement, business definition, USP, SBU, corebusiness of kernwaarde.	Accountmanagement	H4
	3.5	De kandidaat bepaalt voor een gegeven situatie van welke concurrentiestrategie van Porter sprake is: kostenleiderschap, differentiatiestrategie, focusstrategie.	Accountmanagement	H4.7
	3.6	De kandidaat bepaalt voor een gegeven situatie van welke klantwaardestrategie van Tracy & Wiersma sprake is: operational excellence, customer intimacy, productleadership.	Accountmanagement	H4.7