



Enkel compleet ingevulde formulieren worden in behandeling genomen!  
Zie de deadline in de stagehandleiding.

### Jouw gegevens

Naam:	Sjoerd van Gerwen
Roepnaam & initialen:	Sjoerd
Straat en huisnummer:	Margrietlaan 13
Postcode en plaats:	5513 AM Wintelre
Telefoonnummer:	0641001992
E-mailadres (Fontys):	511479@student.fontys.nl
Studentnummer:	4895339
Klas:	CE3a
Datum:	6-11-2024
Hoe heb je deze stageplek gevonden?	Via mijn acquisitieopdracht

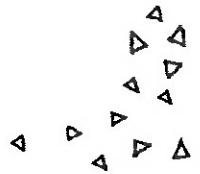
*Ball*



### Gegevens over je stagebedrijf

Naam van het bedrijf:	The Schippers Group
Adres:	Smaragdweg 60
Postcode en plaats:	5527 LB Hapert
Optioneel - Postbusnummer:	
Optioneel – Postcode en plaats postbus:	
Land:	Nederland
Telefoonnummer algemeen:	0497-339787
Website (URL):	<a href="http://www.schippers.nl">www.schippers.nl</a>
E-mailadres (algemeen):	<a href="mailto:Klantenservice@schippers.nl">Klantenservice Schippers</a>
Aantal medewerkers (schatting):	550
Kamer van Koophandel nummer:	17075714
Branche:	Veehouderij
Belangrijkste activiteiten van het bedrijf:	Hygiëneproducten, concepten, methoden verkoop in de veehouderij sector. Online webshop gericht op de veehouderij.

Ball





## Gegevens over je bedrijfsbegeleider

Naam: Bart de Lepper

Geslacht: Man

Functietitel: Teammanager accountmanagent rundveehouderij

Optioneel - Afdeling: Accountmanagement rundveehouderij

Genoten opleiding(en): HBO Commerciele economie

Recente werkgever(s) en functie(s): The Schippers Group

E-mailadres: Bart de Lepper

Telefoonnummer: 06-12134556

LinkedIn pagina: <https://www.linkedin.com/in/bart-de-lepper-ab5a72113/>

BdL

## Beschrijving van je stageopdracht

Startdatum stage: 10-02-2025

Einddatum stage: 27-06-2025

### Stageopdracht 1

Wat is de aanleiding van jouw onderzoek? Wat heeft ertoe geleid dat jij dit onderzoek gaat doen? Beschrijf uitvoerig deze aanleiding zoals je dit hebt geleerd bij het opstellen van een onderzoeksplan.

Waar ga jij advies over geven? Formuleer dit als een probleemstelling (één zin) die begint met 'Hoe....'

#### Aanleiding onderzoek

De herintroductie van de wolf in Nederland en de toenemende populatie vormen een actuele uitdaging binnen de veehouderijsector. Veehouders worden geconfronteerd met een verhoogd risico op aanvallen op hun dieren, wat leidt tot financiële schade en onzekerheid. Om dit risico te beperken, zijn er verschillende preventieve maatregelen beschikbaar, waaronder producten die door The Schippers Group worden aangeboden. Hoewel deze producten waardevol kunnen zijn voor veehouders, maken ze momenteel geen deel uit van het focusassortiment van de adviseurs.

Daarom is het belangrijk om de behoeften van veehouders in kaart te brengen en te analyseren hoe het aanbod van preventieve producten beter kan worden afgestemd op de vraag. Tegelijkertijd spelen externe factoren, zoals subsidieregelingen van overheden en de eisen van verzekeringsmaatschappijen bij schadevergoeding, een cruciale rol in de besluitvorming van veehouders. Het is van belang voor The Schippers Group om inzicht te krijgen in deze factoren en te bepalen welke regio's en verkoopstrategieën (online en offline) het meest effectief zijn.

Deze situatie biedt een kans voor The Schippers Group om een gerichte salesstrategie te ontwikkelen die inspeelt op de behoeften van veehouders, terwijl rekening wordt gehouden met de externe randvoorwaarden en marktkansen.

Probleemstelling: Hoe kan The Schippers Group de omzet van preventieve producten tegen wolvenaanvallen op vee verhogen?

#### Hoofdvraag (kan nog aangepast worden)

Wat zijn de belangrijkste factoren die de omzetgroei van het assortiment "gericht op het treffen van maatregelen tegen wolvenschade" in Nederland in 2025 beïnvloeden, en hoe kan The Schippers Group deze factoren benutten om de omzet van deze producten met X% te verhogen?

#### Deelvragen (kan nog aangepast worden)

##### Marktanalyse:

- Welke gebieden in Nederland hebben de grootste kans op wolvenschade, en hoe groot is de vraag naar preventieve producten in deze regio's?  
(Deze vraag helpt bij het identificeren van de meest relevante regio's om de verkoopinspanningen te richten.)

##### Externe factoren:

- Welke subsidiemogelijkheden zijn er beschikbaar voor veehouders in 2025 om preventieve maatregelen tegen wolvenschade te treffen?  
(Subsidieregelingen zijn een belangrijke factor die de vraag en het verkoopvolume van producten beïnvloedt.)

*Handwritten signature*

#### Productaanbod en behoeften:

- Hoe sluiten de huidige producten in het assortiment van The Schippers Group aan op de behoeften van veehouders met betrekking tot het voorkomen van wolvenschade?  
*(Deze vraag biedt inzicht in hoe het bestaande assortiment kan worden geoptimaliseerd of uitgebreid om aan de marktvraag te voldoen.)*

#### Customer Journey:

- Hoe oriënteren en beslissen veehouders over de aanschaf van preventieve producten tegen wolvenschade, en welke touchpoints in hun klantreis zijn het meest invloedrijk?  
*(Dit helpt om te begrijpen hoe veehouders zoeken naar informatie, welke factoren hun aankoopbeslissing beïnvloeden en waar The Schippers Group de meeste impact kan maken met marketing en sales.)*

#### Salesstrategie:

- Welke offline en online verkoopkanalen zijn het meest effectief om het assortiment onder de aandacht te brengen bij veehouders?  
*(Het kiezen van de juiste verkoopkanalen is cruciaal voor het behalen van de omzetdoelen.)*

#### Financiële aspecten:

- Welke prijsstrategie is het meest effectief om het omzetdoel van x% groei te behalen, rekening houdend met de marges en concurrentie?  
*(Een optimale prijsstrategie zorgt voor een goede balans tussen betaalbaarheid voor de klant en winstgevendheid voor The Schippers Group.)*

Beschrijf hier de onderzoeksmethode(n) die je gaat inzetten bij je onderzoek. Geef aan of je kwalitatief en/of kwantitatief onderzoek gaat uitvoeren en geef daarbij aan onder welke doelgroep dit onderzoek wordt uitgevoerd. Stem dit goed af met je stagebedrijf!

Let op: je bent minimaal 20% van je stagetijd bezig met stageopdracht 1 (onderzoek en advies). Dus minimaal 20 dagen.

**Stageopdracht 2**  
**Meewerkactiviteiten:**  
Omschrijf hier je takenpakket. Houd er rekening mee dat je taken moeten aansluiten bij het niveau en de inhoud van je opleiding.

Let op: je bent maximaal

Onderzoeksmethode(n): kwalitatief onderzoek doormiddel van deskresearch, ook kwalitatief onderzoek doormiddel van interviews met bijvoorbeeld veehouders en mensen die meer weten over subsidiemogelijkheden enz.  
Doelgroep: veehouders

Meelopen op de salesafdeling. Denk aan bellen met klanten, verkoopgesprekken met klanten, nieuwe klanten werven, bestaande klantenrelaties onderhouden etc.

Beil

80% van je stagetijd  
bezig met meewerken.

**POP:**

Noteer hier aan welke punten uit je POP je tijdens je stage wilt gaan werken. Benoem minimaal drie punten.

**1) De juiste vragen leren stellen**

Tijdens mijn acquisitie-opdracht kreeg ik als feedback dat mijn vraagstelling tijdens verkoopsgesprekken beter kan. Ik merkte zelf dat ik soms vastliep omdat ik niet precies wist welke vragen ik moest stellen. Daarom wil ik mij tijdens mijn stage richten op het stellen van gerichte en open vragen om beter de behoeften en wensen van de klant te achterhalen. Concreet ga ik:

- Vooraf onderzoek doen naar de klant en relevante vragen voorbereiden.
- Leren hoe ik nieuwe doorvraagtechnieken kan toepassen.
- Na elk verkoopsgesprek reflecteren op mijn vraagstelling en verbeterpunten noteren.
- Feedback vragen van mijn begeleider of collega's over mijn vraagtechnieken.

**2) Overtuigend overkomen**

Om succesvol te zijn in sales is overtuigingskracht essentieel. Momenteel ben ik hier redelijk in, maar ik wil dit verder ontwikkelen zodat ik klanten op een natuurlijke en effectieve manier kan overtuigen. Mijn doel is om zelfverzekerd en overtuigend te communiceren zonder te direct of opdringerig over te komen. Concreet ga ik:

- Oefenen met het inzetten van nieuwe overtuigingsstechnieken.
- Mijn stemgebruik en intonatie bewuster inzetten om meer overtuigingskracht uit te stralen.
- Inspelen op bezwaren van klanten door hier proactief en positief op te reageren.

**3) Rustig en doelgericht gesprekken voeren**

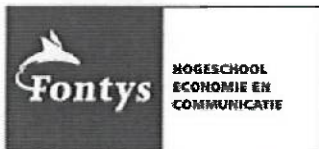
Tijdens mijn acquisitie-opdracht kreeg ik de feedback dat ik rustiger moet spreken en mijn gesprekken beter moet structureren. Soms praat ik te snel of spring ik van de hak op de tak, waardoor de boodschap minder goed overkomt. Mijn doel is om kalm en doelgericht te communiceren, zodat klanten mij beter kunnen volgen en mijn gesprekken effectiever worden. Concreet ga ik:

- Oefenen met bewust langzamer spreken en pauzes inlassen tijdens gesprekken.
- Mijn gesprekken vooraf beter structureren met een duidelijk doel en kernboodschap.
- Na elk gesprek reflecteren: was ik duidelijk, rustig en doelgericht? Wat kan beter?
- Feedback vragen van collega's en begeleiders over mijn gespreksvoering.

Afspraken over vorm en frequentie van de

Bart werkt zelf ook op de salesafdeling. Vragen kunnen dus altijd gesteld worden en begeleiding zal bijna elke dag aanwezig zijn mocht

*Bart*



begereiding door de  
**bedrijfsmentor:**  
Geef aan hoe de  
begeleiding plaatsvindt.

dit nodig zijn.

*Behl*



**Afspraken over werkplek en faciliteiten:**

Noteer hier welke afspraken er zijn gemaakt over bijvoorbeeld een vaste of flexibele werkplek, een laptop, telefoon. Maak ook duidelijke afspraken over wel/niet thuiswerken. Je mag maximaal 1 dag per week thuiswerken mits het stagebedrijf dit goedkeurt.

**Afspraken over stagevergoeding:**

Normaal gesproken 5 dagen op kantoor op de salesafdeling. In overleg mag er soms ook thuis aan de opdracht gewerkt worden. Mag werken met me eigen laptop en telefoon.

€320 per maand

*Roll*





**Akkoord bedrijfsbegeleider:**

Datum: 10-01-2025.....  
Handtekening: .....  
Naam bedrijfsbegeleider: Bart de Lepper.....

**Positief advies Personal Coach:**

Datum: .....  
Handtekening: .....  
Naam Personal Coach: Jelmer Veldman.....