

Examensbevis

Yrkeshögskoleexamen inriktning
B2B-säljare

400 YH-poäng | Utfärdad enligt förordning (2009:130) om yrkeshögskolan

August Tvede

1999-08-19



Eric Badeur
Ansvarig utbildningsanordnare

Malmö den 8 juni 2020
Grit Academy

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2020-06-08

August Tvede
1999-08-19

Denna examen har utfärdats enligt förordning (2009:130) om yrkehögskolan.

Kurs	YH-poäng	Startdatum	Slutdatum
Kommunikation och presentationsteknik	20	2018-08-27	– 2018-09-28
Marknadsföring	20	2018-09-24	– 2018-10-19
Affärsjuridik	20	2018-10-22	– 2018-11-16
Affärsekonomi	25	2018-11-19	– 2018-12-21
Affärsengelska	20	2018-12-24	– 2019-01-18
Säljteknik	25	2019-01-21	– 2019-02-22
Strategisk försäljning	30	2019-02-25	– 2019-04-05
LIA 1	40	2019-04-08	– 2019-05-31
Digitala kanaler och medier	25	2019-08-26	– 2019-09-27
Förhandlingsteknik	20	2019-09-30	– 2019-10-25
KAM-sälj	25	2019-10-28	– 2019-11-29
Inbound marketing	25	2019-12-02	– 2020-01-03
Försäljningspsykologi	20	2020-01-06	– 2020-01-31
LIA 2	60	2020-02-03	– 2020-04-24
Examensarbete	25	2020-04-27	– 2020-05-29

Denna examen omfattar totalt 400 YH-poäng.

SeQF 5

Examinas nivå enligt förordningen (2015:545) om referensram för kvalifikationer för livslångt lärande.

För att erhålla yrkeshögskoleexamen erfordras minst betyget Godkänd i samtliga ingående kurser. Kursernas omfattning anges av poängantalet. Fem YH-poäng motsvarar en veckas heltidsstudier.

En utbildning får avslutas med en yrkehögskoleexamen om utbildningen omfattar minst 200 yrkehögskolepoäng (YH-poäng).

Utbildningsbeskrivning

Grit Academys utbildning till B2B-säljare ger den studerande en bred kunskapsbas och god praktisk erfarenhet i rollen som företagssäljare.

Som examinerad har den studerande kunskap om

- Begrepp, modeller och teorier inom B2B-försäljning
- Lagar och regler
- Affärskommunikation på svenska och engelska
- Olika marknadsföringsstrategier
- Nuläges- och omvärldsanalyser
- Hur man utnyttjar digitala medier och inbound marketing i säljarbetet
- Sälj-, förhandlings- och presentationsteknik
- Strategisk och komplex försäljning
- Försäljningspsykologi med behovsanalys och kundvård
- Säljarens strategiska betydelse för verksamheten
- Rappportskrivning med ett vetenskapligt förhållningssätt

Efter avslutad utbildning kan den studerande

- Utföra vanligt förekommande och kvalificerade uppgifter som B2B-säljare
- Kommunicera affärsmässigt på svenska och engelska
- Göra lönsamhetsbedömningar
- Tolka och hantera affärsjuridiska lagtexter
- Lägga upp affärs- och marknadsplaner
- Kunna genomföra hela kedjan i förhandlingar, presentationer och kundmöten
- Behärska strategisk försäljning och då även iaktta psykologiska aspekter
- Använda digitala medier i säljarbetet och marknadsföringen
- Tillämpa sälj- och frågemetodik
- Göra behovsanalyser

Utbildningen genomsyras av Grit Academys fokus på personlig utveckling och framåtanda.

Yrkeskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2020-06-08

August Tvede
1999-08-19

Detta examensbevis intygar att

Den studerande har erhållit de kunskaper, förmågor och kompetenser som krävs för att utföra vanligt förekommande arbetsuppgifter i rollen som B2B-säljare. Dit hör exempelvis att:

- Leda och ansvara för det strategiska säljarbetet inom B2B
- Kalkylera, budgetera och använda ekonomisk information vid lönebedömningar
- Planera och genomföra professionella presentationer
- Planera, genomföra och utvärdera förhandlingar
- Agera strategiskt utifrån psykologiska aspekter i säljarbetet
- Planera, boka och genomföra samt följa upp kundmöten
- Tillämpa sälj- och frågemetodik samt göra behovsanalyser
- Använda digitala kanaler och medier i säljarbetet
- Skapa och arbeta med marknadsplaner och marknadsstrategier
- Upprätta och tolka en affärsplan
- Kommunicera i tal och skrift med affärsengelska
- Samla in, tolka och hantera affärsjuridiska lagar, frågor och tvister