

Examensbevis

Yrkeshögskoleexamen inriktning
B2B-säljare

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

Johnny Varga

1989-03-23



Eric Badeur
Ansvarig utbildningsanordnare

Malmö den 28 maj 2021
Grit Academy

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2021-05-28

Johnny Varga
1989-03-23

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

| Kurs | YH-poäng | Startdatum | Slutdatum |
|---------------------------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| Kommunikation och presentationsteknik | 20 | 2019-08-26 | – 2019-09-20 |
| Affärsjuridik | 20 | 2019-09-23 | – 2019-10-18 |
| Säljteknik | 25 | 2019-10-21 | – 2019-11-22 |
| Marknadsföring | 20 | 2019-11-25 | – 2019-12-20 |
| Affärsengelska | 20 | 2020-12-16 | – 2020-01-17 |
| Affärsekonomi | 25 | 2020-01-20 | – 2020-02-19 |
| Strategisk försäljning | 30 | 2020-02-24 | – 2020-04-03 |
| LIA 1 | 40 | 2020-04-06 | – 2020-05-29 |
| KAM-sälj | 25 | 2020-08-24 | – 2020-09-25 |
| Digitala kanaler och medier | 25 | 2020-09-28 | – 2020-10-30 |
| Förhandlingsteknik | 20 | 2020-11-02 | – 2020-11-27 |
| Inbound Marketing | 25 | 2020-11-30 | – 2021-01-01 |
| Försäljningspsykologi | 20 | 2021-01-04 | – 2021-01-29 |
| LIA 2 | 60 | 2021-02-01 | – 2021-04-25 |
| Examensarbete | 25 | 2021-04-24 | – 2021-05-30 |

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).

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2021-05-28

Johnny Varga
1989-03-23

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
- Rapportskrivning med ett vetenskapligt förhållningssätt

Efter avslutad utbildning kan den studerande

- Utföra vanligt förekommande och kvalificerade uppgifter som B2B-säljare
- Kommuniera 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.

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2021-05-28

Johnny Varga
1989-03-23

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