

Examensbevis

Yrkeshögskoleexamen inriktning B2B-säljare

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

Måns Hall

1997-08-19



Eric Badeur
Ansvarig utbildningsanordnare

Malmö den 6 december 2021
Grit Academy

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2021-12-06

Måns Hall
1997-08-19

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).

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 2021-12-06

Måns Hall
1997-08-19

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