

Examensbevis

Yrkeshögskoleexamen inriktning
B2B-säljare

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

Ida Fallahi

2001-01-09



Eric Badeur
Ansvarig utbildningsanordnare

Malmö den 3 juni 2022
Grit Academy

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2022-06-03

Ida Fallahi
2001-01-09

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

Kurs	YH-poäng	Startdatum	Slutdatum
Kommunikation och presentationsteknik	20	2020-08-24	– 2020-09-18
Affärsjuridik	20	2020-09-21	– 2020-10-16
Affärsekonomi	25	2020-10-19	– 2020-11-20
Affärsengelska	20	2020-11-23	– 2020-12-18
Marknadsföring	20	2020-12-21	– 2021-01-15
Digitala kanaler och medier	25	2021-01-18	– 2021-02-19
Inbound Marketing	20	2021-02-22	– 2021-03-19
Försäljningspsykologi	20	2021-03-22	– 2021-04-16
Säljteknik	30	2021-04-19	– 2021-05-28
LIA 1	40	2021-08-30	– 2021-10-22
Strategisk försäljning	30	2021-10-25	– 2021-12-03
Förhandlingsteknik	20	2021-12-06	– 2021-12-31
KAM-sälj	25	2022-01-03	– 2022-02-04
LIA 2	60	2022-02-07	– 2022-04-29
Examensarbete	25	2022-05-02	– 2022-06-03

Denna examen omfattar totalt 400 YH-poäng.

SeQF 5

Examinans 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 företags säljare.

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
- 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.

Yrkehögskoleexamen inriktning **B2B-säljare**
utfärdad 2022-06-03

Ida Fallahi
2001-01-09

Detta examensbevis intygar att

Den studerande 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