

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

Julia Dahlqvist
1994-05-05

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