

Certifierad Företags säljare

UTBILDNINGSPLAN

Modul 1: Affärsmannaskap, kundförståelse och B2B-försäljningens grunder

- Företags säljarens yrkesroll och arbetsmarknad
- Affärsmannaskap och värdeskapande försäljning
- Kundens inköpsprocess och beslutsfattande
- Grundläggande säljprocess och pipeline
- Affärs ekonomi för företags säljare
- Övningsuppgifter
- Inlämningsuppgift

Modul 2: Professionell säljteknik, kommunikation och komplex försäljning

- Kommunikation och relationskapande i försäljning
- Prospektering och mötesbokning
- Behovsanalys och konsultativ försäljning
- Presentation, argumentation och säljpitch
- Invändningshantering, förhandling och avslut
- Komplex försäljning och större affärer
- Övningsuppgifter
- Inlämningsuppgift

Modul 3: Digital försäljning, CRM, Marketing Automation och Customer Success

- Social selling och digital närvaro
- CRM och datadrivet säljarbete
- Marketing Automation och digital leadgenerering
- AI, automation och modern säljproduktivitet
- Customer Success och långsiktig kundutveckling
- Övningsuppgifter
- Inlämningsuppgift

Modul 4: Key Account Management, offentlig sektor, internationella affärer och affärsjuridik

- Key Account Management och strategiska kundrelationer
- Att sälja till offentlig sektor – B2G
- Affärsjuridik och avtal i B2B-försäljning
- Affärsengelska och internationella kundrelationer
- Personligt ledarskap, mål och säljpsykologi
- Övningsuppgifter
- Certifieringscase och professionell säljplan



Målet med utbildningen

Målet med utbildningen är att studenten efter fullgjord utbildning tillägnat sig de kunskaper och färdigheter som krävs för ett kvalificerat och självständigt arbete som Företagssäljare.

Behörighetskrav

Inga

Bedömningskriterier

Efter genomförd utbildning, med godkänt resultat på samtliga inlämningsuppgifter och prov, erhåller studenten ett certifikat. Huvudläraren för utbildningen är den som examinerar studenten.

Examensbenämning

Certifierad Företagssäljare