

## Certifierad Företagssäljare

### MODUL 1

#### **Affärsmannaskap**

Rollen som säljare  
Affärsetik  
Verksamhetsstrategi  
Marknadsstrategi  
Examinationsuppgift

### MODUL 2

#### **Inköpsprocessen**

Behovsanalys  
Kravställan  
Framtagande av underlag  
Urval av leverantörer  
Förhandling och tilldelning  
Avtal

### MODUL 3

#### **Komplex försäljning**

Presentationsteknik  
Säljmetodik  
Säljretorik  
Kundstrategier  
Behovsanalys  
Planera säljsamtal  
Utvärdera säljsamtal  
Kundbesök

### MODUL 4

#### **Social selling**

Planera  
Genomföra  
Analysera och utvärdera  
Sälj- och marknadsaktiviteter  
Digitala kanaler  
Sociala medier

### MODUL 5

#### **Sälja till företag**

Säljplanering  
Säljprocessen  
Nätverkande och relationer

### MODUL 6

#### **Offentlig sektor**

Lagen om offentlig upphandling  
Inköpsprocessen  
Bör- och skakrav  
Anbudsprocessen  
Anbudsutvärdering  
Överprövning

### MODUL 7

#### **Marketing auto**

Vad är marketing automation?  
Vad innebär det för företaget?  
Fyra steg till ett bra köp  
Praktiska exempel

### MODUL 8

#### **Key Account-kam**

10 steg till framgångsrikt KAM  
Key Account Planning Process  
Praktiska exempel & övningar  
Examination

## MODUL 9

### Affärsekonomi

Ekonomiska begrepp  
Balans- och resultaträkning  
Nyckeltal & Budgetplanering  
Tentamen

## MODUL 10

### Affärsengelska

Affärsbegrepp på engelska  
B2B i andra kulturer  
Inlämningsuppgift

## MODUL 11

### Affärsjuridik

Vanliga fallgröpar  
Avtalsrätt  
Marknadsrätt  
LOU  
Tentamen

### Modul 1: Affärsmannaskap

Denna kursmodul syftar till att skapa en bra grund för dig som ska arbeta med försäljning inom ett företag. Genom att förstå varför ett företag arbetar som det gör, och hur rollen som säljare påverkar och utvecklar kunder.

### Modul 2: Inköpsprocessen vid kvalificerade köp

Denna kursmodul syftar till att skapa en förståelse för kundens vardag och ge dig som säljare rätt verktyg att kunna påverka i rätt tid och planera din försäljning.

### Modul 3: Komplex försäljning

Denna kursmodul syftar till att utveckla dina kunskaper och färdigheter kring att hantera kvalificerad och komplex försäljning på ett personligt sätt, för att bygga långsiktiga kundrelationer med hänsyn till företagets behov av kundnytta och lönsamhet.

### Modul 4: Social selling - Den digitala försäljningen

Kursmodulen syftar övergripande till att du ska kunna planera, genomföra, analysera och utvärdera sälj- och marknadsaktiviteter i digitala kanaler och sociala medier.

### Modul 5: Att sälja till företag – B2B

Kursmodulen syftar till att övergripande utveckla dina kunskaper och färdigheter kring komplex B2B-försäljning.

### Modul 6: Att sälja till offentlig sektor – B2G

Modulen syftar övergripande till kunskaper att kunna bevaka, besvara och påverka offentlig sektor som kund.

### Modul 7: Marketing Automation – den digitala leadsgenereringen

Kursmodulen syftar till att skapa en förståelse för de digitala verktyg och processer som marketing automation innefattar. Modulen möjliggör att du har kunskap och förmåga att planera, genomföra och utvärdera digital marknadsautomation.

### Modul 8: Key Account Management – Utveckla en hållbar och lönsam kund

Att arbeta med Key Account Management handlar om att utveckla hållbara, långsiktiga och lönsamma affärsrelationer med företagets strategiska nyckelkunder. Du kommer i denna kursmodul att lära dig hantera analyser för kund och företag och hur du kan arbeta med uppföljningsarbete ur ett lönsamhets- och kundnyttoperspektiv.

### Modul 9: Affärsekonomi

I denna kursmodul lär du dig hur ett företags målsättningar omvandlas till konkreta och mätbara budgetar och kalkyler. Du får också en introduktion till ekonomiska begrepp inom affärer.

### Modul 10: Affärsengelska- och relationer med utländska kunder

Kursmodulens syfte är att utveckla dina kompetenser för att du som säljare ska kunna ingå i affärsmässiga relationer med utländska kunder. Fokus kommer att ligga på visad förståelse för, och hänsyn till, andra kulturer. Du kommer också att få en genomgång av viktiga affärsmässiga begrepp i det engelska språket.

### Modul 11: Affärsjuridik

En kursmodul som syftar till att skapa grundläggande förståelse för juridiken som påverkar inom försäljning i B2B-relationer.



## Målet med utbildningen

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

## Behörighetskrav

Inga särskilda behörighetskrav

## 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

## Utbildningens omfattning

Studierna bedrivs i valfri studietakt och omfattar ca 8 veckors heltidsstudier