

Certifierad Försäljningschef

MODUL 1

Försäljningschef av idag

Det involverande ledarskapet
Strategiarbetet som försäljningschef
Strategi - innehåll - effekt - arbetssätt
Målstyrning, kpi:er och handlingsplaner
Pipeline och säljprocessen
Det situationsanpassade ledarskapet
Personligheter - olika viljor
Jag som försäljningschef
Inlämningsuppgifter

MODUL 3

Mitt personliga varumärke

Samarbete - internt och externt
Relationsbyggare
Förtroende i rollen som försäljningschef
Kundmötet och kundresan
Sambesök - coaching och uppföljning
Affärsförslag och offert
Säljkommunikation - internt och externt
Säljsystem - ett verktyg för utveckling
Inlämningsuppgifter

MODUL 5

Feedback ditt starka verktyg

Feedback trappan - verktyget
Den konstruktiva feedbacken
Konflikthantering i organisationen
Att leda en organisation på distans
Ledarstil - rak, tuff, mjuk, kompis, rättvis
Kravställning - internt och externt
Våga vara chef!
Inlämningsuppgifter

MODUL 2

Motivation och målstyrning

Arbeta med målstyrning
Planering och prioritering i teamet
Mötesstruktur, agenda och förväntningar
Framgångsfaktorer
Utvecklingsamtal och one-to-one
Det personliga ledarskapet
Reflektion och egen utveckling
Kommunikation - internt och externt
Inlämningsuppgifter

MODUL 4

Att leda i förändring

Frågorna jag bör svara på!
De tre budorden
Inspiration, motivation, engagemang
Säljkultur - vad innebär det?
Vision och värderingar - teampåverkan?
Daglig coaching
Hur lyssnar jag aktivt?
Försäljning och personen i fokus
Inlämningsuppgifter

MODUL 6

Affärsmannaskapet i fokus

Det sunda förnuftet
Nulägesanalys - bolaget och ledarskapet
Smart - enkelhet med mål
Krav och stress - hur hanterar jag det?
Våga vara sig själv i sitt ledarskap
Incitament, provisioner, tävlingar
Inlämningsuppgifter



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 Försäljningschef

Utbildningens omfattning

Studierna bedrivs i valfri studietakt och omfattar ca 3 veckors heltidsstudier