

Yrkeshögskoleutbildning Marknadsinriktad Säljare B2B, 300 Yh-poäng, ca 1,5 år *Utbildningen är CSN-berättigad.*

Utbildningsstart: 29 september 2014

Examen: 22 januari 2016

Vill ni bli ett LIA-företag och eventuellt möta er framtida medarbetare?

LIA = Lärande i Arbete.

Ni får tillgång till en studerandes input om nyheter, alternativa arbetsätt (nya ögon) och entusiasm för sitt blivande yrke.

Dessutom får ni möjlighet att prova på en eventuell framtida medarbetare och bli förstahandsvalet som arbetsgivare när den studerande är klar med sin utbildning.

Exempel på lämpliga uppgifter för den studerande på sin LIA:

Försäljningsinriktning

- Går bredvid en säljare som visar och förklarar er försäljningsprocess
- Följa med en säljare ut på kundbesök
- Göra ev. uppdateringar i ert CRM- system, ta fram statistik
- Göra en analys utifrån information från ert CRM -system och presentera det för er
- Se hur ni skriver offerter, se över era avtal
- Göra en nöjd kund uppföljning (typ nöjd kundindex)
- Boka besök
- Vara behjälplig med planering av en kommande försäljningskampanj
- Göra förarbete inför ett kundbesök såsom ta reda på den aktuella kundens behov (behovsanalys) ev. historik o.s.v.
- Göra ett företagspresentation om företaget i slutet av LIA perioden
- M.m.

Marknadsföringsinriktning

- Göra enklare målgrupps- och eller marknadsanalys
- Utforma idéer till marknadsförings strategier med målgrupp, budskap och val av kanal
- Kunna bidra i den kreativa processen utformning, medieval, budskap
- Identifiera hur företaget kan arbeta med relationsmarknadsföring
- Analysera hur företaget arbetar med sin varumärkesplattform och de verktyg som används - ev. komma med rekommendationer
- Genomföra en enklare intern- och externanalys
- Analysera befintligt säljmaterial och komma med enklare rekommendationer
- Analysera företagets befintliga marknadsföring och komma med rekommendationer
- M.m.

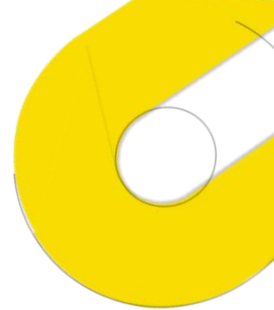


Utbildningens innehåll:

- Försäljning B2B steg 1, 30 p
- Affärsekonomi och ekonomiskstyrning, 25 p
- Marknadsföring steg 1, 25 p
- Projektmetodik och affärsmannaskap, 25 p
- Affärskommunikation, engelska 15p
- Försäljning B2B steg 2, 25 p
- Marknadsföring steg 2, 20 p
- Inköp och logistik, 25 p
- Onlinemarknadsföring, 25 p
- Affärsjuridik, 25 p
- Examensarbete, 10 p
- LIA = Lärande i arbete, två perioder, totalt 10 veckor, 50 p

LIA 1 pågår v. 11-14 2015 (heltid)
LIA 2 pågår v. 47-01 2015/16
(heltid med juluppehåll)

Yh Yrkeshögskolan



De studerande behöver tillgång till en handledare hos er som kan vägleda och stötta dem i detta arbete samt med vilken de har regelbundna avstämningar.

Exempel på yrkesroller efter genomförd utbildning

- Säljare B2B
- Säljande projektledare
- Marknadsassistent
- Innesäljare/eftermarknadssäljare
- Key Account Manager, försäljningschef eller affärsutvecklare

Yrkehögskoleutbildningar

- Yrkehögskoleutbildningar är på eftergymnasial nivå
- Skräddarsydda utbildningar i nära samarbete med arbetslivet
- Teori varvas med praktik
- I alla utbildningar ingår LIA = lärande i arbete som genomförs på en arbetsplats
- Avgiftsfria utbildningar som berättigar till studiemedel från CSN

IUC Kalmar Län

IUC Kalmar Län har många års erfarenhet av att bedriva yrkehögskoleutbildningar. Utbildningen kvalitetssäkras genom sin ledningsgrupp, vars medlemmar är representanter från såväl arbetslivet som IUC Kalmar Län. Utbildningen granskas av myndigheten för yrkehögskolan www.myh.se

Kontaktperson:

Eli Larsen

Utbildningsledare

eli.larsen@iuc-kalmar.se

0730-80 89 53