

# IHM SALES & MARKETING MANAGEMENT

För dig som vill driva modern  
försäljning genom påverkan.



# IHM SALES & MARKETING MANAGEMENT

Vill du utöka din förståelse och färdighet för hur mänsklig påverkan fungerar eller för hur arbetet inom marknads- och säljfunktionen måste utformas för att åstadkomma försäljning från period till period? IHM Sales & Marketing Management hjälper dig känna trygghet, självförtroende och att snabbare kunna prestera i rollen.

Det här programmet hjälper dig utveckla en marknads- och säljtaktik som driver försäljningen och är affärsmässigt hållbar. Programmet bygger på modern påverkansteori och stärker din förmåga att skapa en sammanhållen, effektiv och konsekvent genomförd marknads- och säljtaktik.

## **Unik lärandemodell som bygger på blended learning**

I IHM Sales & Marketing Management arbetar vi enligt en unik lärandemodell som gör det möjligt för dig som yrkesverksam och deltagare att nå en hög nivå i ditt på lärande trots en relativt kort tidsinsats i förhållande till konventionella högskolestudier. Utbildningen sker i både digitala kanaler och IHM:s lokaler. Inför varje schemalagt möte börjar ditt lärande i din mobil där du får bekanta dig med ett företag som har en affärsutmaning.

Utifrån dina tidigare kunskaper och erfarenheter gör du dina iakttagelser av företagets situation, som du sedan delar med övriga deltagare och läraren vid mötet i IHM:s lokaler. Efter varje lektionstillfälle kan du sedan repetera och förstärka din förståelse av den nya kunskapen genom att via din mobil, eller läsplatta, titta på korta filmer som sammanfattar de centrala kunskapsmomenten. Via litteraturstudier kan du sedan fördjupa din kunskap inom området. De praktiska sammanhangen är valda för att skildra verkligheten i olika typer av företag och branscher, både B2B och B2C.

IHM:s lärandemodell är utformad för att underlätta för dig så att du, trots heltidsarbete och familj, kan få djup förståelse för hur en affärsverksamhet fungerar och utveckla dina färdigheter för att du självständigt ska kunna komma fram till affärsmässiga beslut i olika situationer.

## **UTBILDNINGENS OLIKA KURSMOMENT**

Utbildningen IHM Sales & Marketing Management omfattar en läranderesor som integrerar ekonomi, marknadsföring, ledarskap och organisation. Det sker i sammanhanget av ett företag som strävar efter att uppnå en jämn och förutsägbar efterfrågan på sitt utbud i en verklighet där kunderna konsumerar innehåll i en kombination av online och offline medier samt köper från flera olika typer av försäljningskanaler. Läranderesan i programmet omfattar tre delkvalifikationer:

### **Delkvalifikation 1 - Val av taktisk inriktning och operativ styrning**

I den första delen får du lära dig hur du, utifrån företagets marknadsstrategi och taktiska affärsutmaningar bestämmer inriktningen på den operativa styrningen av de påverkansinsatser som marknads- och säljfunktionen ansvarar för. Med utgångspunkt från kundens resa mot ett köp, valda mediekanaler och utfallet av föregående periods insatser lär du dig identifiera och bedöma omständigheterna på marknaden och i organisationen som främjar och motverkar förutsättningar att nå försäljningsmålen.

- Ledning och styrning av marknads- och säljfunktionen
- Hur påverkan bör utformas för att ge effekt
- Juridik och etik kring köp, marknadskommunikation och försäljningsarbete
- Nuläge och val av taktisk inriktning

### **Delkvalifikation 2 - Utformning av påverkan och operativ styrning**

I den andra delen av programmet får du utveckla din förmåga att utforma påverkansinsatser och den operativa styrningen beroende på olika sammanhang och taktiska situationer. Du får även utveckla din förmåga att hantera människor med

olika intressen, prioriteringar och drivkrafter inom och utanför organisationen. Vid genomförandet av den operativa styrningen ställs du inför olika mål- och intressekonflikter och i din roll som ledare inom marknads- och säljfunktionen behöver du kunna hantera dessa.

- Köplogiker och utformning av påverkan för att utlösa önskvärda beteenden
- Att skapa samspel mellan sälj- och marknadsorganisationen
- Att skapa effektiva team
- Att leda sälj- och marknadsfunktionen

### **Delkvalifikation 3 - Att bestämma inriktning på marknadsstrategin för en produktkategori**

I den här avslutande delen av utbildningen kommer du tillsammans med en grupp deltagare få möjlighet att utforska en taktisk affärsutmaning i ett företag och utifrån dina iakttagelser bestämma inriktningen på påverkansinsatserna och den operativa styrningen. Projektarbetet bygger på ett case.

- Analysera och bedöma det taktiska nuläget i företagets sälj- och marknadsfunktion
- Identifiera och precisera den taktiska affärsutmaningen
- Utvärdera handlingsalternativ för olika påverkansinsatser
- Rekommendera inriktning på den operativa styrningen

*Vi reserverar oss för förändringar i utbildningsinnehållet.*

## **RESULTAT EFTER PROGRAMMET**

Utbildningen ger dig en helhetsyn på det arbete som krävs inom marknads- och försäljningsfunktionen för att takta försäljningen. IHM Sales & Marketing Management lär dig identifiera, leda och styra verksamhetsprocessen och de påverkansinsatser som genererar efterfrågan på företagets utbud. Du får också kunskap om de juridiska och etiska övervägandena som är nödvändiga i arbetet med mänsklig påverkan. Utbildningens läranderesultat ingår som tre delkvalifikationer på SeQF 6 nivå i studiegången mot Marknadsekonom DIHM.

## **FÖRKUNSKAPER**

Minst tre års praktisk arbetslivserfarenhet.

Om du är osäker boka ett personligt möte för rådgivning.

## **OMFATTNING**

En termin parallellt med ordinarie arbete. Utöver schemalagd tid tillkommer tid för självstudier och projektarbete. Innehållet kan även skraddarsys och utvecklas för företagsanpassat genomförande.

## **NIVÅ**

SeQF 6, d v s motsvarande universitets- och högskolenivå. Se seqf.se för mer information. Utbildningen ingår som en del av examen Marknadsekonom DIHM.



# LÄR DIG BEHÄRSKA METODERNA OCH ARBETS- SÄTTEN FÖR HUR MARKNADS- OCH SÄLJFUNKTIONEN ÅSTAD- KOMMER FÖRSÄLJNING GENOM EFFEKTIV PÅVERKAN

## ANMÄLAN

Anmäl dig på [ihm.se/utbildningar](http://ihm.se/utbildningar)

För priser samt betalningsvillkor se [ihm.se](http://ihm.se)

## VILL DU VETA MER?

Kom och få ett smakprov och känn på atmosfären på någon av våra träffar.

Du kan också boka rådgivning för att diskutera dina eller dina medarbetares behov och de möjligheter en utbildning på IHM kan ge.

Ring 0200-24 00 24 eller boka rådgivning på [ihm.se](http://ihm.se)

**IHM**  
**BUSINESS**  
**SCHOOL**