

ACCOUNT MANAGER B2B

Account Manager B2B är en kvalificerad säljutbildning som utvecklar ditt affärsmannaskap med inriktning mot försäljning och ekonomi. Den ger kompetens att driva affärsmässiga sälj- och marknadsprocesser utifrån kraven på kundvärde och lönsamhet – kunskaper och färdigheter som kan tillämpas i de flesta branscher såväl på inhemska som internationella marknader.

UTBILDNINGSMÅL

Under utbildningen utvecklar du färdigheter i säljplanering, försäljning och nyckelkundsarbete samt förmåga att:

- Genomföra kundurval och behovsanalyser
- Formulera och presentera kunderbjudanden
- Utföra lönsamhetsberäkningar och utforma affärsmässiga kunderbjudanden
- Planera, genomföra och utvärdera säljstrategier, säljaktiviteter och projekt
- Budgetera, skriva offert, förhandla om och ingå juridiskt korrekta affärsavtal
- Upprätta försäljningsplaner utifrån säljteorier, modeller och begrepp

Efter examen har du kompetens att jobba som:

- Account Manager B2B
- Företagssäljare
- B2B-säljare Yrkesroll
- Key account manager
- Säljkonsult

FÖRKUNSKAPER

Grundläggande behörighet för yrkeshögskolestudier. Det innebär att du ska ha avlagt en gymnasieexamen i gymnasieskolan eller inom kommunal vuxenutbildning, eller har ett slutbetyg från ett fullständigt nationellt eller specialutformat program i gymnasieskolan med lägst betyget Godkänt i minst 2 250 gymnasiepoäng eller motsvarande. Se IHM.se/amb2b för utbildningens särskilda förkunskapskrav.

Omfattning

Heltid två år (80v), 12 kurser, varav två är praktikperioder och en är examensarbete. Kurserna avslutas och betygsätt genom olika former av examinationer, såsom rapportskrivningar, tentamen, seminarier och presentationer.

Yrkeshögskoleutbildning

Utbildningen är en Yrkeshögskoleutbildning som genomförs på uppdrag av Myndigheten för Yrkeshögskolan. Utbildningen är kostnadsfri och berättigar till studiemedel. Läs mer om Yrkeshögskoleutbildningar på www.myh.se.

Din behörighet bedöms även mot annan motsvarande svensk eller utländsk utbildning. Om du helt eller delvis saknar de formella förkunskaper som krävs, kan du även ansöka om att få din reella kompetens prövad.

KURSER

Affärsmannaskap

Kursen består av Entreprenörskap, Marknadsstrategi och Verksamhetsstrategi och utvecklar kunskaper och färdigheter kring affärsverksamhetens grunder och bidrar till utvecklandet av ett affärsmässigt helhetsansvar i yrkesrollen. Kursen syftar särskilt till att synliggöra verksamhetens sälj- och marknadsarbete utifrån kraven på kundnytta och lönsamhet.

Försäljning 1 – Personlig försäljning

Kursen utvecklar kunskaper och färdigheter kring att hantera kvalificerad personlig och komplex försäljning, och att bygga långsiktiga kundrelationer med hänsyn till kraven på kundnytta och lönsamhet. Kursen behandlar presentationsteknik, säljmetodik, säljretorik, kundstrategier och behovsanalyser och avser särskilt förmågan att kunna planera, genomföra och utvärdera säljsamtal och kundbesök.

Försäljning 2 – Digital & Social Selling

Kursen syftar övergripande till att utveckla kunskaper och färdigheter kring att planera, genomföra, analysera och utvärdera sälj- och marknadsaktiviteter i digitala kanaler och sociala medier. Ämnesinnehållet spänner över dels det digitala marknadsföringsområdet och dels digital B2B-försäljning som benämns som Social Selling.

Affärsekonomi

Kursen behandlar hur affärsverksamhetens övergripande och långsiktiga målsättningar omvandlas till konkreta och mätbara budgetar och kalkyler. Under kursen utvecklas kunskaper kring ekonomiska begrepp och förmåga att hantera komplexa beslutssituationer och ge välgrundade förslag med stöd i kalkyler och nyckeltal för ökad lönsamhet.

Business English

Kursen ger språkliga och kommunikativa färdigheter som gör det möjligt att framgångsrikt och affärsmässigt agera i en internationell affärsmiljö och i kulturöverskridande affärsrelationer. Kursen syftar övergripande till att utveckla kompetenser för att ingå i affärsmässiga relationer med utländska kunder och uppdragsgivare med visad förståelse för, och hänsyn till, andra kulturer.

Affärsjuridik

Kursen avser de juridiska bestämmelser som bildar förutsättningarna och villkoren för att bedriva sälj- och marknadsföringsarbete utifrån B2B-relationer. Kursen utvecklar förmågan att hantera komplexa beslutssituationer och ge välgrundade förslag med stöd i lagrum och rättspraxis.

Försäljning 3 – Komplex försäljning

Kursen syftar övergripande till att utveckla kunskaper och färdigheter kring komplex B2B-försäljning. I kursen behandlas särskilt säljplanering, säljprocessen, lönsamhet och säljstrategier för komplex, bransch- och produktneutral B2B-försäljning.

Försäljning 4 – Marketing Automation

Kursen syftar till att ge en fördjupad förståelse för de digitala verktyg och processer som innefattas av marketing automation. Kursen ger kunskap och förmåga att planera, genomföra och utvärdera digital marknadsautomation i rollen företags säljare.

Försäljning 5 – Key Account Management

Kursen avser försäljningsarbete som syftar till att utveckla hållbara, långsiktiga och lönsamma affärsrelationer med företagets strategiska nyckelkunder. Särskilt avser kursen att utveckla kunskaper och förmågor kring intern-, kund- och marknadsanalyser som bildar underlag för beslut om kundurval, planering och uppföljningsarbete och som syftar till att säkerställa lönsamhet och kundnytta.

Praktik 1 & 2 – Lärande i arbete (LIA)

Under två praktikperioder deltar du aktivt i det vardagliga arbetet på ett företag, och tillämpar dina nya kunskaper där. I samband med praktikperioderna får du också uppgifter från skolan att lösa.

Examensarbete

Den avslutande uppgiften på utbildningen är ett examensarbete, där du tillämpar dina kunskaper praktiskt och professionellt i en given beslutssituation. Arbetet görs i grupp och genomförs för en uppdragsgivare från näringslivet.



VILL DU VETA MER? Känn på atmosfären på ett av våra infomöten. Anmäl dig på www.ihm.se. Undrar du över något kan du självklart även mejla eller ringa till oss: yh@ihm.se, 0200-24 00 24.