

# ACCOUNT MANAGER DIGITAL SOLUTIONS

Account Manager Digital Solutions ger dig kompetens att ta ett affärsmässigt helhetsansvar och utveckla strategiska och långsiktiga kundrelationer med företag där digitala lösningar står i fokus. Behovet av kvalificerade säljare är mycket hög i denna bransch, som ständigt utvecklas och växer. Utbildningen genomförs i samverkan med näringslivet och avser dels ämnesteoretiska kunskaper på yrkeshögskolenivå och dels ett praktiskt och kvalificerat yrkesutövande.

## UTBILDNINGSMÅL

### Utbildningen ger dig kunskaper för 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 marknads- och försäljningsplaner utifrån säljteorier, modeller och begrepp

### Efter examen har du kompetens att jobba som:

- Account Manager Digital Solutions
- Företagssäljare
- Account manager
- Key account manager
- Projekt- och säljledare

## 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/amds](http://IHM.se/amds) för utbildningens särskilda förkunskapskrav.

### Omfattning

Heltid två år (80v), 13 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](http://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 färdighet 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.

### IT Solutions 1 – Affärsutveckling

Kursens syfte är att ge den studerande en fördjupad förståelse för hur IT-branschens utveckling påverkar och påverkas av framväxande produkter, tjänster, lösningar och affärsmodeller. Målet med kursen är att den studerande ska utveckla såväl teknisk och digital produktkunskap som fortsatt lärande och professionell utveckling i yrkesrollen som företagssäljare.

### Försäljning 1 – Komplex 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.

### IT Solutions 2 – Bransch- och produktkunskap

Kursen avser bransch- och produktkunskaper inom IT-området med tyngdpunkt på system, tjänster, distributions- och affärsmodeller samt grundläggande IT-teknik. Samtidigt syftar kursen till att utveckla förståelse för branschens utveckling, uppbyggnad och dess aktörer för att framgångsrikt kunna verka i rollen som kvalificerad säljare.

### 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.

### Projektledning

Kursen avser att utveckla kunskaper och färdigheter kring att hantera projekt utifrån både beställar- och projektledningsperspektivet. Kursen tar sin utgångspunkt i att projektarbetet blivit en allt vanligare arbetsform för att hantera snabba förändringar och omställningar inom komplex B2B-försäljning och marknadsföringsarbete. Innehållet behandlar hela kedjan av aktiviteter från idé till utvärdering och rapportering som byggs upp av projektledningens olika teorier, metoder och verktyg.

### Försäljning 2 – IT Solutions

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

### Försäljning 3 – 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 – affärsrapport för extern uppdragsgivare

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](http://www.ihm.se). Undrar du över något kan du självklart även mejla eller ringa till oss: [yh@ihm.se](mailto:yh@ihm.se), 0200-24 00 24.