



# KEY ACCOUNT MANAGEMENT

---

Jan 2020 - Dec 2020 Distans (Linköping)

Arbetar du idag med företagsförsäljning B2B? Då har vi kompetensutvecklingen för dig. Som Key Account Manager har du en viktig roll för både kunden och ditt eget företag, och ska skapa tillväxt och goda resultat åt båda parter. Denna vidareutbildning handlar om hur du lämnar det traditionella kund - leverantörsförhållandet och istället bygger ett långsiktigt, strategiskt partnerskap då långa kundrelationer lönar sig. Utbildningen sker på distans, vilket gör det möjligt att kombinera studierna med arbete.

## Vad arbetar jag med?

Inom Key Account Management (KAM) arbetar du med strategisk försäljning. Hos oss får du kunskaperna som behövs för att bedriva en kundfokuserad verksamhet på ett kvalificerat, proaktivt och kreativt sätt. Du får lära dig hur du utvecklar både din och kundens konkurrenskraft. Du får breda kunskaper inom komplex försäljning, t.ex. affärsjuridik, avtal, ekonomi och finansiell planering.

Under utbildningen lär du dig även hur du stärker ett företags position på marknaden genom till exempel behovsanalys, strategisk marknadsföring och omvärldsanalys. På affärsspråket engelska får du kunskap i affärskorrespondens, möten och förhandlingar, interna

affärsmöten, presentationsteknik och affärstermer. En Key Account Manager har ett brett kontaktnät, och fungerar som en brygga mellan kunden och olika personer. Du är också en viktig kunskapsresurs, inte bara när det gäller säljarbete, utan också andra processer inom din, kundens och era samarbetspartners verksamhet.

KAM handlar mycket om att se dina nyckelkunders behov och utmaningar ur ett helhetsperspektiv, samt att kunna bemöta och överträffa deras förväntningar. Denna utbildning ger dig färdigheterna och verktygen som behövs för att arbeta strategiskt, långsiktigt och lönsamt med KAM.

## Efter examen

Som Key Account Manager kan du affärsutveckla en verksamhet och du har lönsamhetsoptimering för både kund och det egna företaget i fokus. Du behärskar ett långsiktigt, strategiskt och genomtänkt sätt att arbeta med företagets försäljning. En Key Account Manager finns hos alla typer av företag. Möjligheten till jobb är goda, speciellt om man har försäljningsvana i kombination med eftergymnasial utbildning.

## Samarbete med arbetslivet

Utbildningen har initierats av och formats tillsammans med representanter från arbetslivet, vilket ger dig den kompetens som arbetslivet efterfrågar när de ska anställa. Detta gör dig mycket efterfrågad på arbetsmarknaden. Vi samarbetar bla med EWG Group, Scandic, TaxiCaller, Café Bar och Linköpings-Posten.

## Att studera på distans

Att studera på distans innebär stor frihet, men också stort eget ansvar. Du ansvarar för din studietid och det gäller att ha självdisciplin. Du kan själv välja när du ska studera, men du måste alltid vara uppdaterad på aktuella datum för distanslektioner, tentor, uppgifter osv. Utbildningen är till största delen webbaserad men innehåller även träffar i Linköping. Träffarna kan tex innehålla praktiska övningar, tentamen, föreläsningar, redovisningar och grupparbeten.

## Behörighet

- Behörighet för Yrkeshögskolan
  - Särskilda förkunskaper: godkänt betyg i Svenska 2 eller Svenska som andraspråk 2, Engelska 6, Matematik 2 eller motsvarande kompetens
- Yrkeseferenhet: Minst ett års yrkeseferenhet från företagsförsäljning B2B

**Poäng:** 200 YH-p (40 veckor, ca 1 år)

**Studietakt:** 100%

**Antal platser:** 35

**Utbildningsort:** distans med vissa träffar i Linköping

## UTBILDNINGSSINNEHÅLL

- Affärsjuridik och avtal, 20 YH-p
- Affärskommunikation och retorik, 30 YH-p
- Examensarbete, 5 YH-p
- Företagsekonomi och finansiell planering, 20 YH-p
- Key Account Management, 50 YH-p
- LIA (Lärande i arbete), 10 YH-p
- Organisera och leda projekt, 15 YH-p
- Strategisk marknadsföring, 30 YH-p
- Strategisk omvärldsanalys, 20 YH-p

## Ansökan

Sista ansökningsdatum är den 28 oktober 2019. Ansök direkt till oss på TUC, <https://apply.yh-antagning.se/to/tuc/vt2020> För mer information, se [www.tucsweden.se](http://www.tucsweden.se)

## Kontaktperson

Fredrik Wahlbom, utbildningsledare  
073-500 55 94, [fredrik.wahlbom@tucsweden.se](mailto:fredrik.wahlbom@tucsweden.se)