



FÖRETAGSSÄLJARE

Jan 2020 - Jun 2021 Jönköping

Att arbeta som företagssäljare passar dig som tycker om sociala relationer och att möta utmaningar, och som vill ha ett yrke där drivkraft och affärssinne är viktiga personliga egenskaper. Detta är den perfekta utbildningen för dig som vill ha en komplett utbildning inom försäljning, marknadsföring och ekonomi och där målet är att du ska utveckla din personliga säljstil, och utveckla din förmåga att driva en affär till avslut.

Vad arbetar du med?

Redan under utbildningens första veckor läser du om personlig och praktisk försäljning för att hitta din personliga säljteknik. Det är en utveckling som fortlöper under hela utbildningen, och även i din framtida yrkesroll.

Du lär dig säljkonceptet i sin helhet, från att ta fram kundsegment, till att boka besök, göra analys, föreslå produkt eller tjänst och driva affären till avslut. Att utföra säljarbetet på ett kundorienterat sätt, att förhandla och bygga förtroenden, samt att hantera olika säljsituationer blir naturligt för dig. Samtidigt får du kompetens

inom projektledning, ekonomi och affärsjuridik.

Efter avklarad utbildning kan du agera som företagssäljare inom B2B. Du har ett gott affärsmannaskap och mycket goda kunskaper inom marknadsföring och kommunikation.

LIA - Lärande i arbete

En viktig del av utbildningen är också Lärande i arbete, LIA, då dina studier är förlagda till en arbetsplats. Som studerande är du ute på ditt LIA-företag under två olika perioder om totalt 18 veckor. På så sätt lär du känna arbetslivet och får förståelse för yrkesrollen.

Efter examen

Du har kompetens inom försäljning, marknadsföring, ekonomi och projektledning – en kombination som gör dig mycket attraktiv. Du kan arbeta som kvalificerad företags säljare, säljledare inom business-to-business-försäljning eller med marknadsföring. Beroende på intresse och annan kompetens kan du söka dig till den bransch som du är intresserad av, t ex teknisk försäljning eller tjänsteförsäljning. Företagssäljare är ett varierande yrke som innebär mycket eget ansvar och självdisciplin. Det råder en stor brist på företagssäljare och det är svårt för företag att hitta säljare med rätt kompetens. Möjligheten att få ett arbete är mycket god!

Samarbete med arbetslivet

Vi har ett mycket starkt samarbete med arbetslivet, och tillsammans med dem har vi utvecklat denna utbildning som ger dig de kunskaper som företagen efterfrågar när de ska anställa företagssäljare. Detta ger dig ett gediget nätverk med företag i behov av säljare och du blir mycket attraktiv på arbetsmarknaden. Vi samarbetar bla med OAS, Hestra Gloves, Sträva AB och Richo.

"Det är bra med utbildning för säljare eftersom de personerna snabbare kan anpassa sig och förstå försäljningen inom bolaget och vara drivande på egen hand. Den här utbildningen med dess föreläsare ger den kompetens företagen behöver." Christian Ögren, Säljchef OAS

Behörighet

- Behörighet för Yrkehögskolan
- Särskilda förkunskaper: godkänt betyg i Svenska 2, Engelska 5, Matematik 1abc eller motsvarande kompetens

Poäng: 310 YH-p (62 veckor, ca 1,5 år)

Studietakt: 100%

Antal platser: 35

Utbildningsort: Jönköping

UTBILDNINGSSINNEHÅLL

- Affärsjuridik & avtal, 25 YH-p
- Affärsmannaskap, 15 YH-p
- Business English, 15 YH-p
- Digital marknadsföring & affärer via nätet, 25 YH-p
- Examensarbete, 10 YH-p
- Företagets ekonomi, 20 YH-p
- Försäljningsstrategier, 20 YH-p
- Key Account Management, 15 YH-p
- Kommunikation, 15 YH-p
- LIA 1, 40 YH-p
- LIA 2, 50 YH-p
- Marknadsföring, 15 YH-p
- Personlig & praktisk försäljning, 25 YH-p
- Projektledning i säljprocessen, 10 YH-p
- Säljarens ekonomi, 10 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

Kontaktperson

Martina Valfridsson, utbildningsledare
073-504 74 05, martina.valfridsson@tucsweden.se