



FÖRETAGSSÄLJARE B2B

Sep 2019 - Jun 2021 Distans (Tranås)

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. Utbildningen sker på distans, vilket betyder att du själv väljer när och var du ska studera. Detta kombineras med intressanta och givande dagar i Tranås.

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 Creone, TylöHelo Group, OEM Automatic, Materia, Hallpressen, OEM Electronics, Ny Position, EFG, Midroc, Atria, Mitab, Bosch IVT och Euroform.

“Vi har tidigare tagit emot LIA-studerande som sen efter utbildningen fått anställning. Vi ser att de studerande är väl förberedda för arbetslivet efter genomförd utbildning så jag ser att utbildningen fyller en stark funktion för många företag idag.” Robin Storm, Creone

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 Tranås. Träffarna kan tex innehålla praktiska övningar, tentamen, föreläsningar, redovisningar och grupparbeten.

Behörighet

- Behörighet för Yrkehögskolan

- Särskilda förkunskaper: godkänt betyg i Svenska 2 eller motsvarande kompetens

Poäng: 400 YH-p (80 veckor, ca 2 år)

Studietakt: 100%

Antal platser: 35

Utbildningsort: Distans med närträffar i Tranås

UTBILDNINGSSINNEHÅLL

- Affärsjuridik & avtal, 30 YH-p
- Affärsmannaskap, 25 YH-p
- Business English, 25 YH-p
- Digital marknadsföring & affärer via nätet, 25 YH-p
- Examensarbete, 20 YH-p
- Företagets ekonomi, 25 YH-p
- Försäljningsstrategier, 25 YH-p
- Key Account Management, 15 YH-p
- Kommunikation & förhandlingsteknik, 20 YH-p
- Kund & försäljningskunskap, 40 YH-p
- LIA 1-3, 110 YH-p
- Marknadsföring, 15 YH-p
- Projektledning i säljprocessen, 15 YH-p
- Säljarens ekonomi, 10 YH-p

Ansökan

Sista ansökningsdatum är den 6 maj 2019. Ansök direkt till oss på TUC, <https://apply.yh-antagning.se/to/tuc/ht2019>
För mer information, se www.tucsweden.se

Kontaktperson

Sofie Kalén, utbildningsledare
073-396 87 84, sofie.kalen@tucsweden.se