

**Hermods**  
Yrkeshögskola

## Företagssäljare

Arbeta som:

- **Key Account Manager**
- **Affärsutvecklare**
- **Projektledare**
- **Marknadsförare**
- **Säljare**
- **Säljledare**
- **Konsult**



**Ansök på**  
[www.hermods.se](http://www.hermods.se)

# Bygg relationer med näringslivet!

**Produkterna och tjänsterna** som marknadsförs har blivit allt mer komplexa och därför ställs höga krav på företagssäljarens och affärsutvecklarens kompetens. Som affärsutvecklare och välutbildad affärsman/affärskvinna öppnar sig stora möjligheter till arbete inom en rad olika affärsrelaterade yrken och branscher.

## Framtiden

Utbildningen ger dig kompetens inom marknadsföring, affärsjuridik, företagsekonomi, affärsmannaskap, nätverksbyggande, säljplanering, nyckelkundsförsäljning, personlig och praktisk försäljning.

Efter avslutad utbildning har du tillräckliga teoretiska och praktiska kunskaper för att kunna ta arbete som Företagssäljare. Utbildningen innehåller 27 veckors praktik (Lärande i arbete) vilket ger dig en unik möjlighet att bygga relationer med arbetslivet.

## Utbildningens längd

400 YH-poäng  
(4 terminer)

Ansök före **14** juni på [www.hermods.se](http://www.hermods.se)

## Kursplan

- Marknadsföring 30 p
- Att bygga nätverk 5 p
- Att bygga varumärken 10 p
- Säljplanering 10 p
- Personlig och praktisk försäljning 40 p
- Företagsekonomi 40 p
- Affärsjuridik 20 p
- Systemförsäljning 20 p
- Att arbeta med nyckelkunder 20 p
- Affärsmannaskap 10 p
- Projektledning 20 p
- Lärande i arbete (LIA) 50 p och 85 p
- Examensarbete 40 p

## Kunskapskrav

Grundläggande behörighet och Matematik A

**Utbildningsort** Stockholm, Västerås eller Östersund

**Kontakt:** [yh@hermods.se](mailto:yh@hermods.se)