

Utbildningsbevis för yrkeshögskoleutbildning

Inriktning
Account Manager

Detta utbildningsbevis är utfärdat i enlighet med bestämmelserna i förordning (2009:130) om yrkeshögskoleutbildning. Utbildningen har anordnats av Företagsekonomiska Institutet 1888 AB.

Peggy Albertioni

Kurs	Yh-poäng	Betyg*	Datum
Affärsjuridik	20	G	2020-11-25
Business English	20	VG	2020-03-23
Examensarbete	30	Ej satt	1970-01-01
Företagsekonomi	30	G	2020-02-27
Försäljning 1 - Försäljningsprocessen	40	VG	2019-11-07
Försäljning 2- Verktyg och kommunikation	30	G	2020-01-23
Försäljning 3 - Förhandling och retorik	25	G	2020-11-17
Försäljning 4- Strategisk försäljning, omvärldsbevakning och offentlig upphandling	30	G	2021-01-19
Försäljning och marknad	20	G	2019-12-06
LIA 1	60	VG	2020-12-03
LIA 2	70	Ej satt	1970-01-01
Projektlledning	25	G	2020-11-02

Visar kurser 1 till 12 av 12

Totalt 300 YH-poäng avklarade. Utbildningen omfattar 400 YH-poäng.

Stockholm **2021-05-28**



Andreas Degerfeldt
Ansvarig utbildningsanordnare

* I yrkeshögskoleutbildning används något av betygen Icke godkänt, Godkänt eller Väl godkänt. Kursernas omfattning anges av poängtalet. Fem YH-poäng motsvarar en veckas heltidsstudier



SCAN TO VERIFY

Utbildningsbevis för yrkeshögskoleutbildning inriktning
Account Manager

Peggy Albertioni

Beskrivning av utbildningens innehåll och mål

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha kunskaper om/i

- ▶ affärsjuridik, avtal och upphandling
- ▶ affärskommunikation och retorik
- ▶ grundläggande företagsekonomi
- ▶ självledarskap och projektledning
- ▶ omvärldsanalys och marknadsföring

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha färdigheter i att

- ▶ utföra självständigt sälj- och projektarbete genom hela försäljningsprocessen
- ▶ kommunicera nytta av affärsförslag med kund och potentiella kunder
- ▶ analysera, utveckla och lösa utmaningar åt både kund och arbetsgivare
- ▶ kommunicera kundspecifika lösningar i både tal och skrift

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha kompetenser för att

- ▶ i att självständigt implementera modernt affärsmanna- och ledarskap i säljarbetet
- ▶ i att självständigt använda strategisk och taktiskt tänkande för att utveckla affärer
- ▶ i att självständigt leda ett kreativt och analytiskt tänkande genom hela försäljningsprocessen

Utbildningsbevis för yrkeshögskoleutbildning inriktning
Account Manager

Peggy Albertioni

Beskrivning av de mål den studerande uppnått

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha kunskaper om/i

- ▶ affärsjuridik, avtal och upphandling
- ▶ affärskommunikation och retorik
- ▶ grundläggande företagsekonomi
- ▶ självledarskap och projektledning
- ▶ omvärldsanalys och marknadsföring

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha färdigheter i att

- ▶ utföra självständigt sälj- och projektarbete genom hela försäljningsprocessen
- ▶ kommunicera nytta av affärsförslag med kund och potentiella kunder
- ▶ analysera, utveckla och lösa utmaningar åt både kund och arbetsgivare
- ▶ kommunicera kundspecifika lösningar i både tal och skrift

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha kompetenser för att

- ▶ i att självständigt implementera modernt affärsmanna- och ledarskap i säljarbetet
- ▶ i att självständigt använda strategisk och taktiskt tänkande för att utveckla affärer
- ▶ i att självständigt leda ett kreativt och analytiskt tänkande genom hela försäljningsprocessen