

examensbevis

Yrkeshögskoleexamen inriktning Account Manager

omfattande 400 YH-poäng
har avlagts av

Lukas Johansson

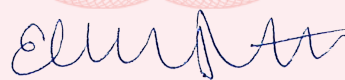
med innehåll enligt omstående sida.

Examen utfärdad 2021-05-28.

Denna examen har utfärdats enligt
förordning (2009:130) om yrkeshögskolan.



Andreas Degerfeldt
Ansvarig utbildningsanordnare



Elisabeth Thörnsten
Ledningsgruppens representant

Stockholm 2021-05-28
Företagsekonomiska Institutet 1888 AB



Yrkeshögskoleexamen inriktning
Account Manager
Utfärdat den **2021-05-28**

Lukas Johansson

Denna examen har utfärdats enligt förordning (2009:130) om yrkeshögskolan.

Kurs	Yh-poäng	Betyg*	Datum
Affärsjuridik	20	G	2020-10-02
Business English	20	VG	2020-03-23
Examensarbete	30	VG	2021-05-21
Företagsekonomi	30	G	2020-02-27
Försäljning 1 - Försäljningsprocessen	40	VG	2019-11-07
Försäljning 2- Verktyg och kommunikation	30	VG	2020-01-23
Försäljning 3 - Förhandling och retorik	25	VG	2020-11-17
Försäljning 4- Strategisk försäljning, omvärldsbevakning och offentlig upphandling	30	VG	2021-01-19
Försäljning och marknad	20	VG	2019-12-06
LIA 1	60	VG	2020-08-24
LIA 2	70	VG	2021-05-24
Projektledning	25	VG	2020-11-02

Visar kurser 1 till 12 av 12

Denna examen omfattar totalt 400 YH-poäng.



Andreas Degerfeldt

Ansvarig utbildningsanordnare

SeQF 5

Examinas nivå enligt förordningen (2015:545) om referensram för kvalifikationer för livslångt lärande.

* I yrkeshögskoleutbildning används något av betygen Icke godkänt, Godkänt eller Väl godkänt.

För att erhålla yrkeshögskoleexamen erfordras minst betyget Godkänt i samtliga ingående kurser. Kursernas omfattning anges av poängantalet. Fem YH-poäng motsvarar en veckas heltidsstudier.

En utbildning får avslutas med en yrkeshögskoleexamen om utbildningen omfattar minst 200 yrkeshögskolepoäng (YH-poäng).

Yrkeshögskoleexamen inriktning
Account Manager
Utfärdat den **2021-05-28**

Lukas Johansson

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
- ▶ världsanalys 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