

Teknisk Säljare

Yrkehögskoleutbildning 200 YH-poäng

Yrkehögskolan Syd Olofström

Kod 1010

Utbildning som ger dig kunskaper om hur man inom ett företag bygger upp och förvaltar kundrelationer

Konkurrensen ökar och kompetenskraven skärps på den arbetskraft som rekryteras till industrin. Teknisk säljare är en utbildning som ger dig, som kanske redan idag jobbar som tekniker, ytterligare breddad kompetens. Det interna säljandet är en viktig modul i organisationers konkurrenskraft och man ser att det på både kort och lång sikt kommer att bli brist på företags säljare.

Målet med utbildningen är att du ska få kunskaper för att kunna bidra till en ökad lönsamhet för ett företag samt medverka till att bygga upp långvariga relationer med en kund. Utbildningen ger dig också kunskaper i hur man etablerar nya kundrelationer

Utbildningen är på 200 YH-poäng fördelade på 2 år och bedrivs på deltid/distans med 9 sammankomster per studieår på utbildningsorten Olofström. Den passar utmärkt för redan yrkesverksamma som vill kombinera arbetet med studier. Efter genomgången utbildning kan du arbeta som exempelvis teknisk säljare, projektledare, marknadsförare.

Lärande i arbete (LIA) – Här får du uppgifter som ska genomföras vid ett företag och dokumenteras i en rapport. Uppgifterna fördelas under hela utbildningstiden.

CSN

Utbildningen berättigar till studiemedel från CSN och är avgiftsfri förutom kurslitteratur och studiematerial.

Behörighet

• Grundläggande behörighet och minst 4 års relevant arbetslivserfarenhet.

Ansökan

På www.yhsyd.se hittar du ansökningsblanketten eller kan den beställas på tfn 0454-975 92, eller mail yhs@iuc-olofstrom.se

Med din ansökan ska bifogas:

- Betyg som styrker grundläggande behörighet
- Intyg som styrker arbetslivserfarenhet

Utbildningsstart: september 2012



Kurser	YH-poäng
Projektledning Verktyg och metoder för att driva, dokumentera, presentera, redovisa samt utvärdera ett projekt	25
Företags- och produktionsekonomi Kalkyleringens betydelse och påverkan på företagets lönsamhet. Verkningsgradens påverkan på produktionsekonomi	25
Försäljningspsykologi och kommunikation Individen och jaget. Samspel och relationer mellan individer i en grupp. Hur man skapar långvariga relationer med kund. Effektiv kommunikation	30
Försäljningsetik och juridik Grunderna i god försäljningsetik, syftet med verksamheten och företagets värderingar, juridiska regelverk	15
Affärssystem Kännedom om de vanligast förekommande affärssystemen	15
Teknikrelaterad försäljning och marknadsföring Verktyg kopplade till en organisations mål. Metoder och beräkningsmodeller som stärker en organisations försäljningsinsatser	50
Lärande i arbete Uppgifter som fördelas under hela utbildningstiden	40
5 YH-poäng = 1 vecka	

Ansökan sänds till:

Yrkehögskolan Syd
Vällaregatan 30
293 38 Olofström

Kontakt: YHSyd kansli 0454-975 92
Utbildningsledare 0454-975 21
yhs@iuc-olofstrom.se
www.yhsyd.se

YRKES
högskolan
SYD

Yh Utbildning inom yrkehögskolan