

Salg og markedsføring

UDDAN DIG
VED SIDEN
AF JOBBET

På **akademiuddannelsen i salg og markedsføring** bliver du klædt på til selvstændigt at analysere, planlægge og gennemføre løsninger inden for salg og markedsføring i virksomheder - både nationalt og internationalt.

Du får styrket dine kompetencer inden for blandt andet e-handel, erhvervsret, digital markedsføring, strategisk salg, marketingstrategi og forretningsanalyse, og vi giver dig konkrete værktøjer, som du fra dag ét kan bruge i din dagligdag.

Vi vil introducere dig til teorier og modeller inden for salg og markedsføring, der blandt andet knytter sig til salgspsykologi og grundlæggende salg og marketingplanlægning og forhandling.

Når du har gennemført fag svarende til 40 ECTS-point, kan du kalde dig merkonom.

Indhold

På uddannelsen berører vi blandt andet:

- Digital markedsføring
- E-handel
- Eksport og internationalisering
- Forretningsudvikling
- Marketingplanlægning og forhandling
- Marketingstrategi
- Strategisk og grundlæggende salg
- Salgspsykologi



Uddannelsens opbygning

Obligatoriske fag

30 ECTS

Marketingstrategi og forretningsudvikling (10 ECTS)

Med dette fag opnår du en helhedsforståelse af grundlæggende afsætningsmæssige forhold, begreber, modeller og værktøjer. Faget giver dig kompetencer til at bidrage til analyse og løsning af virksomhedens nationale og internationale strategiske salgs- og markedsføringsopgaver.

Markedsinformation og -analyse (10 ECTS)

Faget gør dig i stand til at vurdere et specifikt markedspotentiale med henblik på udvidelse af din virksomheds markedsføringsaktiviteter og salg. Du bliver klogere på internationaliseringsprocesser og lærer, hvordan du løser problemstillinger relateret til handel imellem virksomheder, der har rødder i andre kulturer.

Marketingplanlægning og forhandling (10 ECTS)

På dette fag bliver du rustet til at arbejde med en bred vifte af arbejdsopgaver inden for markedsføring - både i Danmark og i udlandet.



Valgfag

20 ECTS

10 ECTS

- Digital markedsføring
- E-handel
- Erhvervsret
- Salg og salgspsykologi
- Salgsledelse
- Strategisk salg
- Strategisk salg og key account management

5 ECTS

- Dataanalyse
- Service
- Strategisk networking
- Søgemaskineoptimering (SEO)
- Søgemaskiner, markedsføring og annoncering (SEA)



Afgangsprojekt

10 ECTS

Afgangsprojektet afslutter akademiuddannelsen i salg og markedsføring. Her får du mulighed for at gå i dybden med et emne, du brænder for, og vise, hvad du kan.

Fakta

Omfang

60 ECTS-point

Niveau

Akademiuddannelse

Eksamen

Alle fag afsluttes med en eksamen. Eksamenen varierer fra fag til fag og består oftest af en mundtlig eller skriftlig prøve. Se mere information på cphbusiness.dk under de enkelte fag.

Førløb

Du kan tage en hel uddannelse eller vælge enkelte fag.

Varighed

En akademiuddannelse læses på deltid og kan tages på to til tre år. Hvert fag har en varighed på cirka tre til seks måneder.

Undervisning

Undervisningen kan variere mellem dag- og aftenundervisning.

Tilmelding

Læs mere og tilmeld dig på cphbusiness.dk/videreuddannelse

Vil du vide mere?

Har du spørgsmål, kan du ringe til vores studievejledere på **36 15 45 17** eller skrive til evu@cphbusiness.dk

