

# Strategisk salg og key account management

UDDAN DIG  
VED SIDEN  
AF JOBBET

På faget **strategisk salg** lærer du at arbejde med salgsledelse og salg på et strategisk niveau.

Faget styrker dine kompetencer til selvstændigt at lede, analysere, tilrettelægge og gennemføre salg på et strategisk niveau. Du opnår viden om og forståelse for indkøbsstrategi og risikostyring i salgsindsatsen, og du får færdigheder til selvstændigt at kunne håndtere styringen af kilderne til og antallet af leads.

På faget får du også kompetencer til at kunne sælge professionelt på både BtB- og BtC-markedet.

## Indhold

På faget berører vi blandt andet:

- Customer relation management (CRM)
- Forhandling
- Key account management
- Købsadfærd og indkøbsstrategi
- Motivation og coaching
- Risikostyring i salget
- Salgsledelse og udvikling af salgsorganisation



## FAKTA

<b>Omfang</b>	10 ECTS-point
<b>Niveau</b>	Akademiuddannelse.
<b>Eksamen</b>	Mundtlig eksamen på baggrund af et projekt.
<b>Forløb</b>	Strategisk salg er et fag på akademiuddannelsen i salg og markedsføring.
<b>Varighed</b>	Seks til tolv undervisningsgange typisk fordelt på tolv til fjorten uger eksklusiv eksamen.
<b>Tilmelding</b>	Læs mere og tilmeld dig på <a href="https://cphbusiness.dk/videreuddannelse/akademiuddannelser">cphbusiness.dk/videreuddannelse/akademiuddannelser</a>

### Vil du vide mere?

Har du spørgsmål, kan du ringe til vores studievejledere på 36 15 45 17 eller skrive til [evu@cphbusiness.dk](mailto:evu@cphbusiness.dk)

