

Salg og markedsføring

Omfang

60 ECTS-point

Niveau

Akademiuddannelse

Undervisning

Undervisningen kan variere mellem dag- og aftenundervisning.

Forløb

Du kan tage en hel uddannelse eller vælge enkelte fag.

**LÆS
VED
SIDEN
AF
JOBET**

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 salgspyskologi 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
- ✔ Salgspyskologi

Varighed

En akademiuddannelse læses ved siden af dit arbejde og kan tages på to til tre år. Hvert fag har en varighed på tre-seks måneder.

Eksamen

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

Tilmelding

Læs mere og tilmeld dig på cphbusiness.dk/efteruddannelse

Vil du vide mere?

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

Obligatoriske fag

(30 ECTS)

Der er tre obligatoriske fag på akademiuddannelsen i salg og markedsføring.

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)

Du kan vælge mellem de fag, der er knyttet til profilen salg og markedsføring.

5 ECTS

- ✔ Søgemaskineoptimering (SEO)

10 ECTS

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

Afgangsprojekt

(10 ECTS)

Afgangsprojektet afslutter uddannelsen og giver dig mulighed for at gå i dybden med et emne, du brænder for