

Salgsledelse

Fagmodulet omfatter 10 ECTS-point

Særlige adgangsforsætninger: Ingen

Eksamensform: Mundtlig eksamen med udgangspunkt i projektrapport

Indhold og omfang

- | | |
|--|-------|
| • Salgslederens lederrolle | 30 % |
| • Salgsledelse i organisatorisk perspektiv | 20 % |
| • Rapporteringssystemer og opfølgning | 20 % |
| • Salgskontrakter | 30 % |
| | 100 % |

Mål

Salgslederens lederrolle

At den studerende

1. kan bidrage til opstilling af såvel strategiske som taktiske salgsmål
2. opstille rammer for prioritering af sælgernes arbejdsopgaver
3. kan anvende teknikker som den motiverende salgsleder – herunder coaching
4. skal kunne samarbejde med mennesker med forskellig kulturel baggrund
5. kan anvende hensigtsmæssige metoder til planlægning af egen tid
6. kan anvende målrettede mødeledelsesteknikker

Salgsledelse i organisatorisk perspektiv

At den studerende

1. har kendskab til overordnede principper for arbejdsdeling
2. kan anvende målrettede principper for distriktsinddeling
3. kan anvende metoder til hensigtsmæssig fordeling af salgsansvar i butikken

Rapporteringssystemer og opfølgning

At den studerende

1. har kendskab til forskellige rapporterings- og opfølgningsmetoder
2. kan anvende metoder til konstruktiv opfølgning
3. har kendskab til metodernes betydning for sælgernes motivation og indsats

Salgskontrakter

At den studerende

1. har kendskab til forskellige typer af salgskontrakter
2. kan formidle procedurer for udformning af salgskontrakter til medarbejderne