

FÖRETAGS  
EKONOMISKA

INSTITUTET  
1888

**FELSE**

# examensbevis

## Yrkeshögskoleexamen inriktning Account Manager

omfattande 400 YH-poäng  
har avlagts av

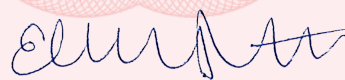
**Henrik Andersson**

med innehåll enligt omstående sida.

Examen utfärdad 2021-05-28.  
Denna examen har utfärdats enligt  
förordning (2009:130) om yrkeshögskolan.



Andreas Degerfeldt  
Ansvarig utbildningsanordnare



Elisabeth Thörnsten  
Ledningsgruppens representant

Stockholm 2021-05-28  
Företagsekonomiska Institutet 1888 AB



Yrkeshögskoleexamen inriktning  
Account Manager  
Utfärdat den **2021-05-28**

Henrik Andersson

Denna examen har utfärdats enligt förordning (2009:130) om yrkeshögskolan.

| Kurs                                                                               | Yh-poäng | Betyg* | Datum      |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------|------------|
| Affärsjuridik                                                                      | 20       | G      | 2020-11-25 |
| Business English                                                                   | 20       | G      | 2020-03-23 |
| Examensarbete                                                                      | 30       | G      | 2021-05-21 |
| Företagsekonomi                                                                    | 30       | VG     | 2020-06-25 |
| Försäljning 1 - Försäljningsprocessen                                              | 40       | VG     | 2019-11-07 |
| Försäljning 2- Verktyg och kommunikation                                           | 30       | VG     | 2020-01-23 |
| Försäljning 3 - Förhandling och retorik                                            | 25       | VG     | 2020-11-17 |
| Försäljning 4- Strategisk försäljning, omvärldsbevakning och offentlig upphandling | 30       | VG     | 2021-01-19 |
| Försäljning och marknad                                                            | 20       | G      | 2019-12-06 |
| LIA 1                                                                              | 60       | VG     | 2020-12-03 |
| LIA 2                                                                              | 70       | VG     | 2021-05-24 |
| Projektledning                                                                     | 25       | VG     | 2020-11-02 |

Visar kurser 1 till 12 av 12

Denna examen omfattar totalt 400 YH-poäng.



Andreas Degerfeldt

Ansvarig utbildningsanordnare

SeQF 5

Examinas nivå enligt förordningen (2015:545) om referensram för kvalifikationer för livslångt lärande.

\* I yrkeshögskoleutbildning används något av betygen Icke godkänt, Godkänt eller Väl godkänt.

För att erhålla yrkeshögskoleexamen erfordras minst betyget Godkänt i samtliga ingående kurser. Kursernas omfattning anges av poängantalet. Fem YH-poäng motsvarar en veckas heltidsstudier.

En utbildning får avslutas med en yrkeshögskoleexamen om utbildningen omfattar minst 200 yrkeshögskolepoäng (YH-poäng).



Yrkeshögskoleexamen inriktning  
Account Manager  
Utfärdat den **2021-05-28**

Henrik Andersson

## Beskrivning av utbildningens innehåll och mål

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha kunskaper om/i

- ▶ affärsjuridik, avtal och upphandling
- ▶ affärskommunikation och retorik
- ▶ grundläggande företagsekonomi
- ▶ självledarskap och projektledning
- ▶ mvärldsanalys och marknadsföring

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha färdigheter i att

- ▶ utföra självständigt sälj- och projektarbete genom hela försäljningsprocessen
- ▶ kommunicera nytta av affärsförslag med kund och potentiella kunder
- ▶ analysera, utveckla och lösa utmaningar åt både kund och arbetsgivare
- ▶ kommunicera kundspecifika lösningar i både tal och skrift

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha kompetenser för att

- ▶ i att självständigt implementera modernt affärsmanna- och ledarskap i säljarbetet
- ▶ i att självständigt använda strategisk och taktiskt tänkande för att utveckla affärer
- ▶ i att självständigt leda ett kreativt och analytiskt tänkande genom hela försäljningsprocessen