

”

Nye kundevaner, nye teknologier og nye konkurrenter præger branchen i disse år. Hvis de nye trends skal være muligheder for den enkelte virksomhed, og ikke trusler, kræver det sælgere og rådgivere med opdaterede værktøjer til at omsætte gode ideer til praksis. Her rammer akademiuddannelsen på Erhvervsakademi Aarhus plet.

*Thomas Møller Sørensen, branchedirektør Bilbranchen*

”

Jeg vil altid varmt anbefale denne uddannelse, fordi det er nogle andre og mere dedikerede folk vi får ud af det. Vi kan simpelthen måle effekten. Det er en uddannelse skræddersyet til bilbranchen og det der interesserer deltagerne. Salgsrådgiveruddannelsen er uundværlig og vil være noget som vi benytter fremadrettet.

*Stephan Sørensen, filialdirektør Bayern AutoGroup Aarhus*

ERHVERVSAKADEMI  
AARHUS

Ringvej Syd 104  
8260 Viby J  
Tlf. 7228 6160  
deltid@eaaa.dk  
eaaa.dk

# Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning

3-årig deltidsuddannelse

Skræddersyet  
til bilbranchen



ERHVERVSAKADEMI  
AARHUS

# Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning

Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning er skræddersyet til sælgere i fremtidens bilbranche. Forløbet er en kompetencegivende salgsrådgiveruddannelse, som giver stærke salgskompetencer, solid forretningsforståelse og en god økonomisk indsigt.

Du bliver klædt på, så du kan være med til at skabe rigtig gode kundeoplevelser, rådgive professionelt og opbygge relationer, som bidrager til virksomhedens succes. Du får kompetencer til at se, hvordan virksomheden kan realisere sit fulde markedspotentiale – og vurdere, hvilke salgs- og markedsføringsinitiativer der kan skabe værdi på vej mod målet. Du får også viden om bæredygtighed, FN's verdensmål og digitalisering.

Uddannelsen er kompetencegivende og giver 60 ECTS-point.

## Uddannelse tæt på jobbet

Salgsrådgiveruddannelsen er en deltidsuddannelse som tages sideløbende med jobbet i bilbranchen. Du løser konkrete opgaver fra hverdagen som en del af studiet og får værktøjer, som du kan prøve af i praksis med det samme.

Grundlaget for undervisningen er din dagligdag i branchen, og forløbet foregår som en vekselvirkning mellem oplæg,

praktiske øvelser, refleksion og sparring i grupper.

## Dit udbytte

Salgsrådgiveruddannelsen er for dig, der ønsker:

- kompetence til at sælge professionelt – både til private og erhverv
- metoder til at analysere og forstå kundens behov, købsmotiver og -kriterier
- indsigt i forskellige kundetyper – og værktøjer til at kommunikere, så du matcher kunden og styrker salget
- god forretningsforståelse og evne til at analysere salgspotentiale og muligheder i markedet
- værktøjer til at arbejde med CRM, lead generering og risikostyring i salget
- metoder til at udvikle og implementere salgs- og markedsføringsplaner
- viden om økonomistyring, investering og finansiering, som du kan anvende direkte i salgsarbejdet
- viden om bæredygtige forretningsmodeller og FN's verdensmål
- indsigt i RPA-teknologi til at automatisere helt simple repetitive arbejdsprocesser.



## Uddannelsens opbygning

Uddannelsen løber over tre år og består af seks akademifag, et afgangprojekt og brancherettede temadage. For hvert akademifag vil der være op til syv undervisningsdage, en brancherettet temadag samt eksamen.

I forbindelse med hvert af de nævnte fag vil der være en målrettet temadag med fokus på aktuelle emner i bilbranchen.

## Mere information og tilmelding

Du kan tilmelde dig på vores hjemmeside [eaaa.dk/salgsrådgiver](http://eaaa.dk/salgsrådgiver). Her kan du også læse mere om uddannelsens indhold, opbygning og adgangskrav.

Og har du yderligere spørgsmål, er du velkommen til at kontakte chefkonsulent Anker Nørlund på tlf. 7228 6173 og mail [anc@eaaa.dk](mailto:anc@eaaa.dk).



Figur 1. Uddannelsens opbygning

Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning er en fleksibel akademiuddannelse, som tager udgangspunkt i akademiuddannelsen i salg og markedsføring.

1. Baseret på faget økonomistyring i praksis
2. Baseret på faget strategisk salg
3. Baseret på faget markedsinformation og -analyse
4. Baseret på faget teknologiforståelse til Robotic Process Automation (RPA)