

Akademiuddannelsen i Salg og markedsføring

Strategisk salg og key account management

Mødeplan efterår 2025

Emne	Dato	Tidspunkt
Strategisk salg og kam	2. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	9. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	16. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	23. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	30. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	7. oktober	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	21. oktober	09.00—15.30
Aflevering af opgave	28. oktober	Senest kl. 12.00
Eksamen	4. november	