

Mødeplan med undervisningsdage

Fag: Strategisk salg og kam

Uddannelse: Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning

Periode: Forår 2026

DATO	TIDSPUNKT	EMNE/BESKRIVELSE
20. januar	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
29. januar	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
5. februar	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
25. februar	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
11. marts	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
25. marts	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
15. april	Kl. 9.00-15.30	Strategisk salg og kam
23. april	Senest kl. 12.00	Aflever eksamensopgave i WISEflow
12. og 13. maj	Følger	Eksamen

Ret til ændringer forbeholdes.