

Akademiuddannelsen i Salg og markedsføring

Strategisk salg og key account management

Mødeplan efterår 2025

Emne	Dato	Tidspunkt
Strategisk salg og kam	14. august	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	22. august	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	4. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	11. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	18. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	25. september	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	2. oktober	09.00—15.30
Aflevering af opgave	8. oktober	Senest kl. 12.00
Eksamen	23. og 24. oktober	