

Akademiuddannelsen i Salg og markedsføring

Strategisk salg og key account management

Mødeplan forår 2023

Emne	Dato	Tidspunkt
Strategisk salg	6. februar	10.00-16-00
Strategisk salg	7. februar	08.00—15.30
Strategisk salg	23. februar	10.00-16-00
Strategisk salg	24. februar	08.00—15.30
Strategisk salg	7. marts	10.00-16-00
Strategisk salg	8. marts	08.00—15.30
Strategisk salg	15. marts	10.00-16-00
Strategisk salg + afl. Af opgave	16. marts	08.00—15.30
Eksamen	27. marts + 28. marts	