

UTBILDNINGSINTYG

"Projekt Säljkraft"

ULF HULTBERG

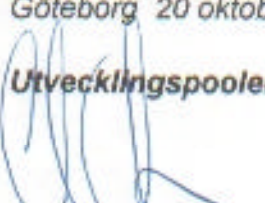
har under tiden 28 mars - 20 oktober genomgått och fullföljt ett 6 månaders långt "Action-Learning"- program inom marknadsföring, förhandling, personlig försäljning. Utbildningen består av teori varvad med praktik i ett säljande företag. Detta intyg utdelas endast till de deltagare som på ett godtagbart sätt fullgjort samtliga i projektet ingående uppgifter.

Utbildningens teoretiska del har bland annat behandlat följande ämnen:

*Säljarens kommunikationssituation,
sälj och servicepsykologi,
förhandlingsmetodik,
konsten att lyssna,
mental träning,
marknadsplan för mindre företag,
patent- och varumärkesskydd,
köprättens regler,
produktkalkylering,
samt bolagsformer och dess beskattning.*

Göteborg 20 oktober 1995

Utvecklingspoolen AB


Christer Olsson
Utbildningsansvarig