

Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning

Strategisk salg og kam

Mødeplan forår 2025

Emne	Dato	Tidspunkt
Strategisk salg og kam	21. januar	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	6. februar	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	4. marts	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	13. marts	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	4. april	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	24. april	09.00—15.30
Strategisk salg og kam	1. maj	09.00—15.30
Aflevering af opgave	20. maj	Senest kl. 12.00
Eksamen	3. og 4. juni	