

Anvisningar för ansökan till **Försäljningsingenjör** Nackademin Yrkeshögskola 2010

LÄS DETTA DOKUMENT NOGA. Se även FAQ nedan.

SÅ HÄR SÖKER DU TILL FÖRSÄLJNINGSSINGENJÖR:

1. Gör en ansökan till utbildningen senast den **30 april 2010**.

Ansökan kan göras på två sätt:

- a. Gör en webbanmälan på www.nackademin.se/ky under fliken Ansökan.
- b. eller printa ut och fyll i ansökningsblankettet, ett pdf-formulär hittar du på vår hemsida, www.nackademin.se, under fliken Ansökan. Posta den med övriga dokument.

2. Läs anvisningarna här nedan om dokument vi vill ha, förutom din ansökan.

- Gymnasiebetyg (Krav: Grundläggande behörighet)
- CV med uppgifter om utbildningar, arbeten, kurser – styrka med intyg/betyg

Posta dokumenten med vanlig post till:

Nackademin yrkeshögskola
Antagningen
Tomtebodavägen 3a
171 65 Solna

Observera att ansökningar ej återsänds. Skicka därför aldrig handlingar i original.

För att prioriteras i första urvalsgruppen behöver du lämna in samtliga dokument. Följ anvisningarna noga. För sent inlämnad ansökan behandlas inte.

BEDÖMNING:

Samtliga meriter som du skickar in kommer att behandlas i samband med din ansökan.

Antagningsbesked skickas till samtliga sökande under juli månad.

När poäng på ansökningarna beräknats kallas du eventuellt till ett särskilt prov. Intervjutillfällen anordnas mellan ca 14 juni och 23 juni.

I början av juli kommer du få ett antagningsbesked via E-post om du är antagen till utbildningen eller inte. Det är viktigt att du svarar på det antagningsbeskedet om du vill behålla din plats.

Hur din ansökan värderas: Ditt gymnasiebetyg eller motsvarande, samt din tidigare arbetslivserfarenhet och högre utbildningar värderas. Som komplement till uppgifterna kommer provpoängen att användas. De ca 35 sökande med högst totalpoäng antas till utbildningen.

För dig som saknar fullständigt gymnasiebetyg eller motsvarande: Du kan bli antagen till kvalificerade yrkeshögskoleutbildningar även om du saknar grundläggande högskolebehörighet. I så fall behöver du ha väl dokumenterade arbetslivserfarenhet från relevant arbete, till exempel inom försäljning, handel och marknadsföring minimum ett år per anställning. Bifoga dokumentation som styrker detta. Du behöver även kunskaper motsvarande Svenska B och Engelska A.

ÖVRIG INFO:

Frågor om antagningen besvaras av antagningen@nackademin.se eller på telefon 08 466 60 00.

VIKTIGA DATUM FÖR FÖRSÄLJNINGEN 2009:

30 april: Vi behöver ansökan till utbildningen senast den 30 april 2009.

15 maj: Senast kompletteringsdatum för dina meriter (poststämpel gäller)

Ca. 1 juli – 10 juli: Provtillfällen

14 juni: Sista kompletteringsdag för betyg utfärdade 2010 (antagningen tillhanda)

VANLIGA FRÅGOR - FAQ

När börjar utbildningen?

I augusti 2010, från och med v 34. Examen sker i januari 2012.

Vilka egenskaper behöver jag för att söka?

Vi tror att du som söker till oss:

- vill jobba med försäljning och marknadsföring inom IT branschen
- är en social, initiativrik och kreativ person som tycker om att jobba tillsammans med andra
- tar eget ansvar
- trivs med ett högt studietempo
- inte är rädd för utmaningar!

Hur mycket undervisning är det?

Det är ungefär 18-21 timmar i lektionssal per vecka. Lika mycket tid är avsatt för självstudier, uppgifter och projekt.

Hur är utbildningen upplagd?

Utbildningen består av kurser i olika ämnen, framförallt med IT- och försäljningsinriktning (se katalogen eller hemsidan). Studier och arbetsuppgifter bedrivs delvis individuellt, delvis som projekt i grupp. 40 veckor är teoristudier under fem perioder, 20 veckor är företagsförlagd praktik.

Vilken bakgrund har lärarna?

Lärarna har mycket hög kompetens. Alla har yrkeserfarenheter inom det ämnesområde där de undervisar.

Får man någon hjälp med att hitta företag när man ska göra LIA?

Du söker LIA-jobb/praktik själv. Skolan ger utbildning i att söka jobb samt ger stöd under sökprocessen genom mentorer.

Hur ser arbetsmarknaden ut?

Arbetsmarknaden består av många olika slags säljrelaterade arbeten i olika branscher och hos många olika typer av företag. Det råder konstant en stor efterfrågan på säljare och säljledare i de flesta branscher och speciellt inom IT-sektorn.

Kan jag tillgodoräkna sig kurser jag läst på andra skolor?

En eventuell bedömning görs av programmets ledningsgrupp.

Vad ger utbildningen för examen?

Efter utbildningen får du en kvalificerad yrkeshögskoleexamen, som är en nationellt godkänd examen.

Kan jag komma och titta på skolan?

Du är välkommen på öppet hus lördag den 27 mars kl. 13-16 på Haga campus. Där har du möjlighet att prata med lärare och studenter.