

Forslå tiltak i det fysiske ytre og indre salgsmiljøet som fremmer profilering og salg av varer og tjenester	Laveste grad av måloppnåelse: 1-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definere ytre og indre salgsmiljøet</li> <li>Definere profileringsbegrepet</li> </ul>
	Middels grad av måloppnåelse: 3-4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Forslå tiltak i det fysiske ytre og indre salgsmiljøet som fremmer profilering og salg av varer og tjenester</li> </ul>
	Høy grad av måloppnåelse: 5-6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vurdere foreslåtte tiltak</li> </ul>

Kommunisere muntlig og skriftlig med kunder og leverandører i ulike markeder	Laveste grad av måloppnåelse: 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beskrive en kommunikasjonsmodell</li> </ul>
	Middels grad av måloppnåelse: 3-4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utarbeide ulike typer salgsmateriell</li> <li>Anvende tilpasset personlig kommunikasjon til kunder og leverandører i ulike markeder</li> <li>Tilpasse kommunikasjonskanaler og teknologi til kunder og leverandører i ulike markeder</li> <li>Kunne kommunisere ansikt til ansikt, via telefon og gjennom en salgspresentasjon</li> </ul>
	Høy grad av måloppnåelse: 5-6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Begrunne budskap, valg av kommunikasjonskanal og eventuell koding</li> <li>Vurdere konsekvenser av budskap</li> </ul>