Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Kort fortalt

Efter uddannelsen er deltageren i stand til at fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller fastsat indsatsområde eksempelvis indenfor omsætning.Deltageren kan følge op på egne fastlagte mål.

Kursusinfo

Styrk din salgsindsats og opnå en bedre bundlinje



Dette kursus henvender sig til salgsmedarbejderne, der vil arbejde målrettet med deres salgsindsats, og som ikke vil lade tilfældigheder styre virksomhedens omsætning og indtjening. Gennem systematik og struktur lærer deltagerne at arbejde bevidst med salgsteknikker og dermed have fokus på, hvordan de kan påvirke virksomhedens nøgletal i en positiv retning. Via fastsættelse af salgsmål og refleksion over egen salgspraksis skabes de bedste forudsætninger for at optimere omsætning og indtjening, så på kurset arbejdes der med en række værktøjer, der skal klæde salgsmedarbejderne bedre på. Ligeledes lærer deltagerne at vurdere de opnåede salgsresultater i forhold til budgetter og handlingsplaner.
Efter kurset vil virksomheden få en resultatorienteret medarbejder, som kan fastlægge salgsmål samt reflektere over salgsarbejdet og dermed forbedre såvel egne som kollegers salgskompetencer.

Kursets indhold

- Refleksion over salgsteknikker
- Målrettet brug af salgsværktøjer
- Nøgletalsanalyse
- Fastlæggelse af egne salgsmål
- Motivationsfaktorer i salgsøjemed
- Effektmåling og opfølgning på indsatsområder

Antal kursusdage

2 dage

Kontakt



Kristina Damborg Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 436,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding