

# Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

## Kort fortalt

På kurset arbejdes der med de grundlæggende teknikker indenfor salg og kundeservice, således at deltageren vil have en forståelse for, hvordan generelle salgsteknikker benyttes i forhold til kunden i det direkte salg og service.

## Kursusinfo

### Klædt på til succes på salgsfronten

Kurset henvender sig primært til salgspersonale med lidt eller ingen erfaring. På kurset lærer deltagerne at lytte, spørge, præsentere og sælge produkter inden for det koncept, den pågældende virksomhed har. Salgsmedarbejderne lærer, hvordan salget kan øges samtidig med, at kunderne får en god serviceoplevelse, så de har lyst til at vende tilbage.



Kurset er ikke kun en teoretisk gennemgang og en peptalk. Vi skaber et godt fundament til forståelse af vigtigheden af salg gennem god service - og så øver vi det!

Efter kurset vil virksomheden få en topmotiveret medarbejder, som er klar til at indtage salgsarenaen.

## Kursets indhold

- Kendetegn for en god sælger
- Salgsmedarbejdernes indflydelse på virksomhedens omsætning
- Kommunikation
- Modtagelse af kunden
- Behovsafdækning og spørgeteknik
- Præsentation af produkt
- Imødekommelse af indvendinger
- Mersalg er god service
- Afslutningsmetoder
- Eftersalg

## Antal kursusdage

2 dage.

## Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

### > Kontakt

Kristina Lundsgaard  
27886014  
kklu@ah.dk

### > Kursuspris

**AMU-pris:**  
DKK 256,00

**Uden for AMU-målgruppe:**  
DKK 1.218,30

### > Tilmelding



---

**> Fagnummer:**

40003

**> Varighed**

2 dage

---

**> AMU-pris:**

DKK 256,00

**> Uden for målgruppe:**

DKK 1.218,30

---

**Målgruppe:** Uddannelsen retter sig mod den del af AMU-målgruppen, der har lidt eller ingen erfaring inden for salg, og som skal varetage salgsopgaver og grundlæggende kundekontakt inden for salg- og serviceerhvervet.

**Beskrivelse:** Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.