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.

Kontakt

Kristina Damborg Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 436,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding