

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Kontakt



Kristina Damborg
Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 642,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 1.925,45

Tilmelding

