

Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren planlægge og gennemføre egen opsøgende salgsindsats over for nuværende og potentielle kunder på B2B markedet, gennem identifikation af kundens præferencestruktur samt anvendelse af relationsfremmende salgsteknikker.

Kontakt



Nanna Olesen
Kontorelev
2710 0129
nole@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 436,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 1.385,10

Tilmelding

