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

Aalborg Handelsskole
9936 4600

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 436,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding