

# Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren de nødvendige grundregler og er trænet i de teknikker, der er forbundet med at gennemføre et godt salg. Deltageren kan tilgodese både virksomhedens indtjening og kundernes ønsker og behov.

## Hold

### > 05-10-2022

Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen  
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

3 dage

Daghold

## Kursusinfo

### Bliv bedre til at sælge til gæster og turister

Få styr på alle faser af service og salg, så du opnår succes i enhver kundesituation med turisten. På kurset lærer du at forstå og afdække gæstens behov, reagere på købssignaler og at målrette dit salgsarbejde.

På kurset vil du lære betydningen af servicebegrebet og at anvende aktiv lytning. Du vil få øvet din spørgeteknik, så du kan styrke din kommunikation i hele kommunikationsprocessen. Du vil lære at identificere og aflæse forskellige kundetyper, så du kan målrette din kommunikation og dit salg og service bedst muligt. Du lærer desuden at håndtere indvendinger og misforståelser, og du får teknikker til at afslutte salget. Dette sikrer kvalitet i enhver situation.

## Kursets indhold

- Forstå gæstens og turistens behov
- Identifikation af forskellige kundetyper
- Verbal og nonverbal kommunikation (sprog og adfærd)
- Købssignaler, spørgeteknikker og aktiv lytning
- Håndtering af indvendinger

## Fag: Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen

### > Fagnummer:

46495

### > Varighed

3 dage

### > AMU-pris:

DKK 384,00

### > Uden for målgruppe:

DKK 1.689,05

**Målgruppe:** Uddannelsen er udviklet til medarbejdere i AMU-målgruppen, herunder salgspersonale og andre frontmedarbejdere i rejsebureauer (incoming og outgoing), turistbureauer, rejsetransportselskaber, attraktioner og andre med direkte kundekontakt indenfor rejseliv og turisme.

### > Kontakt

Tina Vammen  
91333306  
tva@ah.dk

### > Kursuspris

**AMU-pris:**  
DKK 384,00

**Uden for AMU-**  
**målgruppe:**

DKK 1.689,05

### > Tilmelding



**Beskrivelse:** Deltageren kan sælge rejse-, turist- og øvrige oplevelsesprodukter til kunderne ved personlig og telefonisk kontakt. Deltageren kan afdække kundernes ønsker og behov til rejseprodukter. Deltageren kender og behersker de nødvendige salgsteknikker, eksempelvis spørge-, analyse- og argumentationsteknikker. Deltageren kan håndtere eventuelle indvendinger og misforståelser og kan anvende teknikker til afslutning af salget.