

Salg og marketing

Kursusinfo

Lær om profilering og salgsteknikker

Overvejer du nyt job inden for salg og marketing? Eller skal du have boostet dine kompetencer inden for disse områder?

På dette kursus kommer du igennem de vigtigste faser i salgsarbejdet. Du bliver klædt på til at tage de første steps inden for kommunikation, salg og service, du får kendskab til konkrete salgsteknikker, og du får viden om at afslutte et salg, så du opnår succes med dine kunder.

Du lærer

- at spotte forskellige kundetyper og tilpasse dialogen efter dem
- at tænke salg som en proces
- at kommunikere meningsfuldt med kunder og kollegaer

Desuden får du teori og værktøjer til kommunikation og brug af virksomhedens digitale profilering, herunder sociale medier, så du får skabt en platform for udvikling af salget. Kurset er et mix af teori og praktiske øvelser, så du får konkrete værktøjer at arbejde videre med.

Kursets indhold

Kurset består af tre moduler.

Modul 1: Salg og service i kundekontaktfunktionen (8 dage)

Du bliver klædt på til de første steps inden for salg og kundeservice og giver dig redskaber til dialog og kommunikation med kunder.

- Kundetilpasset samtaleteknik, herunder identificering af forskellige kundetyper
- Lytte- og spørgeteknikker
- Kommunikationsmodeller til kulturmødet mellem kunden og dig selv
- Målrettet situationsbestemt kommunikation med kvalitet
- Serviceorienteret og professionel adfærd, også når det er svært
- Teknikker til konflikthåndtering



Kontakt

Aalborg Handelsskole
9936 4600

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 4.992,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 16.291,20

Tilmelding



Modul 2: Få succes med salget (7 dage)

Dit salgstalent får et boost med fokus på praktiske redskaber til at arbejde struktureret og bevidst med det personlige salg. Du lærer at forstå dig selv, dine kunder, og hvordan salget fungerer.

Du lærer:

- at anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og motiver
- at præsentere kunden for en optimal løsning
- at spotte forskellige kundetyper og tilpasse dialogen herefter
- hvad der skal til, og hvornår det skal gøres for at få ordren i hus
- at kende dine kunder og teknikker til mersalg
- at forstå vigtigheden af den personlige relation og kan sælge dig selv ind til kunden.

Modul 3: Digital markedsføring (9 dage)

Vi sætter fokus på virksomhedens digitale profilering med henblik på øget salg. Du kommer igennem emner som:

- Vedligeholdelse og opdatering af virksomhedens digitale platforme
- Kundeanalyse og målgruppedifferentiering
- Målrettede markedsføringsaktiviteter eller -kampagner
- Udvikling af e-koncepter, f.eks. storytelling og kundeloyalitetsprogrammer
- Sociale medier til markedsføring og branding

Du kan tilmelde dig hele kurset eller sammensætte de moduler eller fag, der er relevante for netop dig. Kontakt os på telefon 9936 4740 for at høre mere om dine muligheder.

Forudsætninger

Ingen.

Antal kursusdage

24 dage