

Få succes med salget

Kursusinfo

Boost dit salgstalent

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.

Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

► **Fagnummer:**

46472

► **Varighed**

3 dage

► **AMU-pris:**

DKK 378,00

► **Uden for målgruppe:**

DKK 1.689,50

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

Fag: Konflikthåndtering for salgsmedarbejderen

► **Fagnummer:**

45389

► **Varighed**

1 dag

► **AMU-pris:**

DKK 126,00

► **Uden for målgruppe:**

DKK 716,50

Målgruppe: Uddannelsesmålet retter sig mod AMU-målgruppen. Dvs. personer med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveaueu.

► **Kontakt**

Tina Vammen
91333306
tva@ah.dk

► **Kursuspris**

AMU-pris:
DKK 882,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 4.325,50

► **Tilmelding**



Beskrivelse: Salgsmedarbejderen kan håndtere vanskelige kunder ved at anvende teknikker til konflikthåndtering.

Salgsmedarbejderen kan med kendskab til kropssprogets betydning forbedre situationen i forhold til opstået konflikt i kundesituationer.

Salgsmedarbejderen kan klare vanskelige kundesituationer gennem brug af konstruktive kommunikationsværktøjer.

Salgsmedarbejderen kan genkende forskellige kundetyper og forstå, hvordan de skal tackles i forhold til god kundeservice.

Salgsmedarbejderen kan, ud fra kendskabet til egne styrker og begrænsninger, vurdere hvornår en konflikt er uundgåelig og kender teknikker til at håndtere konflikter, der ikke umiddelbart kan løses.

Fag: Administrative opgaver i salgsarbejdet

► **Fagnummer:**

47236

► **Varighed**

2 dage

► **AMU-pris:**

DKK 252,00

► **Uden for målgruppe:**

DKK 1.203,00

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der deltager i den administrative arbejdsproces i organisationens salgsopgaver.

Beskrivelse: Deltageren kan tilrettelægge og udføre administrative rutiner i salgsfunktionen, herunder udarbejde standardtilbud, håndtere ordremodtagelse, fakturere samt modtage og afhjælpe den videre administrative behandling af kundereklamationer.

Fag: Mersalg i kundekontaktfunktioner

► **Fagnummer:**

47253

► **Varighed**

1 dag

► **AMU-pris:**

DKK 126,00

► **Uden for målgruppe:**

DKK 716,50

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med eller ønsker at arbejde med kundekontakt via telefon.

Beskrivelse: Deltageren kan i en telefonisk salgssituation anvende salgsteknikker, der kan bidrage til mersalg og øget omsætning i kundekontaktfunktioner. Herunder kan deltageren ved at identificere kundens erkendte og uerkendte behov sikre afsætning af en ikke direkte efterspurgt vare eller service. Desuden kan deltageren gennem interesse for og engagement i kundens person og behov give kunden en god købsoplevelse i forbindelse med mersalget ligesom deltageren kender betydningen af god service for mersalget.