Grundlæggende salgsuddannelse

Kursusinfo

Styrk dit salgstalent

Ønsker du er bygge oven på dine erfaringer eller uddannelse? Med dette forløb får du styrket dit salgstalent og kommer godt videre med din karriereudvikling.

Uddannelsen er for dig, der ønsker en større forståelse af de psykologiske værktøjer, du kan bruge for at optimere din kommunikation med dine kunder, skabe troværdighed og et langvarigt samarbejde, så du kan tiltrække og fastholde kunder.

Du får en personlighedsanalyse, så du bedre kan forstå dig selv, dine kollegaer og dine kunder. Du lærer at agere i forhold til forskellig kundeadfærd samt at tilpasse din kommunikation til forskellige kundetyper.

Du vil efter deltagelse stå med en værktøjskasse, du kan bruge i dit daglige arbejde til at optimere dine salgsresultater.

Et salgsudviklingsforløb

Uddannelsen er et kompetencegivende uddannelsesforløb fordelt over 10 dages AMU-kurser. Dette er en unik mulighed for dig, der ønsker at blive klædt på til at matche tidens krav og strømninger inden for salg.

Mellem hvert modul får du praktiske udfordringer, som du kan arbejde videre med i dit job. På den måde bliver din læring erfaringsbaseret og helt personlig.

Der vil forekomme en del gruppearbejde, der på grund af det intense samarbejde med de andre deltagere giver dig mulighed for at opbygge et stærkt fagligt netværk.

Modul 1 – Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere (2 dage)

- Kundekontakt ved salg af virksomhedens produkter og services
- Den indledende kontakt til kunden
- Kundens behov og forventninger
- Salg og teknikker til at afslutte salget

Modul 2 – Personligt salg – kundens behov og løsninger (3 dage)

- Kundekontakt i en salgssituation
- Salgsteknikker og struktur i den personlige salgssamtale
- Spørgeteknik
- Behovsanalyse og argumentationsteknik
- Efterservice og klagebehandling

Kontakt



Kristina Damborg Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 2.080,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 6.399,50

Tilmelding

Modul 3 – Forhandlingsteknik i detailhandlen (2 dage)

- Forhandlinger med kunder i salgssituationer
- Langvarige kundeforhold
- Øget omsætning og indtjening
- Forhandlinger med leverandører – indkøb
- Konkurrencedygtige indkøbsbetingelser
- Forhandlingssituationen og dens faser
- Forhandlingsteknikker i serviceprocesser

Modul 4 – Salgsledelse (3 dage)

- Opstille resultatmål
- Grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse
- Optimering af målopfyldelse
- Nedbrydning af resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger
- Sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats
- Effektmåling af forskellige salgsmetoder

Antal kursusdage

10 dage