

Grundlæggende salgsuddannelse

Hold

> 21-09-2022

Grundlæggende salgsuddannelse
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

10 dage

Daghold

> 08-03-2023

Grundlæggende salgsuddannelse
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

10 dage

Daghold

Kursusinfo

Styrk dit salgstalent

Ønsker du at 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

> Kontakt

Maria Dolbak
91333303
mrd@ah.dk

> Kursuspris

AMU-pris:
DKK 1.472,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 5.861,50

> Tilmelding



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

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

Fag: Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

> Fagnummer:

40338

> Varighed

2 dage

> AMU-pris:

DKK 256,00

> Uden for målgruppe:

DKK 1.218,30

Målgruppe: Uddannelsen henvender sig til medarbejdere og iværksættere inden for detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer eksempelvis med afsæt i virksomhedens idé og profil samt salgs- og servicepolitik med det formål at skabe langvarige kundeforhold og på sigt øget omsætning og indtjening.

Deltageren kan planlægge og gennemføre forhandlinger med leverandører i forbindelse med indkøbssituationen med det formål at skabe langvarige leverandørforhold og på sigt øget omsætning og konkurrencedygtige indkøbsbetingelser.

Deltageren kan identificere forhandlingssituationen dens faser og kan anvende forhandlingsteknikker i serviceprocesser.

Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

> **Fagnummer:** 40003

> **Varighed**
2 dage

> **AMU-pris:**
DKK 256,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.218,30

Målgruppe: Uddannelsen retter sig mod den del af AMU-målgruppen, der har lidt eller ingen erfaring inden for salg, og som skal varetage salgsopgaver og grundlæggende kundekontakt inden for salg- og serviceerhvervet.

Beskrivelse: Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

Fag: Salgsledelse

> **Fagnummer:**
40448

> **Varighed**
3 dage

> **AMU-pris:**
DKK 576,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.712,45

Målgruppe: Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere, der arbejder med salgsledelse. Lederne i målgruppen har en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

Beskrivelse: Deltageren kan ud fra sit job som salgsleder opstille relevante resultatmål mellem personlige motiver, afdelingens interesse og virksomhedens interesser.

I jobfunktionen indgår:

Grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse

Optimering af målopfyldelse på både kort og langt sigt

Nedbrydning af resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger

Sikring af sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats

Vurdering af effekt af forskellige salgsmetoder

Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

> **Fagnummer:**
46472

> **Varighed**
3 dage

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

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.712,45

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.