

Personligt salg

Kursusinfo

Kom godt i gang med salg – og bliv klar til jobmarkedet

Vil du arbejde med salg – men mangler du erfaring eller den rette viden? På kurset 'Personligt salg' får du en grundig og praksisnær introduktion til salgsarbejde og kundekontakt. Du lærer at forstå kundens behov, skabe tillid og levere god service – og du får samtidig indblik i, hvordan ny teknologi og bæredygtige løsninger spiller en større og større rolle i moderne salg.

Kurset er målrettet dig, der er ledig og har lyst til at skifte spor eller få foden indenfor i en ny branche. Måske har du arbejdet i service, butik eller med mennesker – og er nysgerrig på, hvordan dine erfaringer kan bruges i en salgsrolle. Her får du mulighed for at prøve det af i trygge rammer med støtte fra undervisere, der kender virkeligheden og ved, hvordan du bedst bliver klar til jobmarkedet.

På kurset lærer du

- Hvordan du møder kunden – og skaber gode salgsoplevelser
- Hvordan du bruger AI som et redskab i kundeservice og markedsføring
- Hvad bæredygtigt salg betyder – og hvordan du kan arbejde med det i praksis
- Hvordan du arbejder med både butiks- og erhvervskunder (B2C og B2B)
- Hvordan du håndterer konflikter og udfordrende situationer på en professionel måde

Vi tager udgangspunkt i din hverdag og din erfaring – og underviser i et trygt og praksisnært miljø, hvor du får masser af støtte og sparring undervejs.

Kontakt



Nanna Olesen
Kontorelev
2710 0129
nole@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 4.494,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 14.518,15

Tilmelding

