

Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren de nødvendige grundregler og er trænet i de teknikker, der er forbundet med at gennemføre et godt salg. Deltageren kan tilgodese både virksomhedens indtjening og kundernes ønsker og behov.

Kursusinfo

Bliv bedre til at sælge til gæster og turister

Få styr på alle faser af service og salg, så du opnår succes i enhver kundesituation med turisten. På kurset lærer du at forstå og afdække gæstens behov, reagere på købssignaler og at målrette dit salgsarbejde.

På kurset vil du lære betydningen af servicebegrebet og at anvende aktiv lytning. Du vil få øvet din spørgeteknik, så du kan styrke din kommunikation i hele kommunikationsprocessen. Du vil lære at identificere og aflæse forskellige kundetyper, så du kan målrette din kommunikation og dit salg og service bedst muligt. Du lærer desuden at håndtere indvendinger og misforståelser, og du får teknikker til at afslutte salget. Dette sikrer kvalitet i enhver situation.

Kursets indhold

- Forstå gæstens og turistens behov
- Identifikation af forskellige kundetyper
- Verbal og nonverbal kommunikation (sprog og adfærd)
- Købssignaler, spørgeteknikker og aktiv lytning
- Håndtering af indvendinger

Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

Kontakt



Kristina Damborg
Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 624,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 1.842,40

Tilmelding



Fag: Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen

Fagnummer: 46495	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 624,00	Uden for målgruppe: DKK 1.842,40

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til medarbejdere i AMU-målgruppen, herunder salgspersonale og andre frontmedarbejdere i rejsebureauer (incoming og outgoing), turistbureauer, rejsetransportselskaber, attraktioner og andre med direkte kundekontakt indenfor rejseliv og turisme.

Beskrivelse: Deltageren kan sælge rejse-, turist- og øvrige oplevelsesprodukter til kunderne ved personlig og telefonisk kontakt. Deltageren kan afdække kundernes ønsker og behov til rejseprodukter. Deltageren kender og behersker de nødvendige salgsteknikker, eksempelvis spørge-, analyse- og argumentationsteknikker. Deltageren kan håndtere eventuelle indvendinger og misforståelser og kan anvende teknikker til afslutning af salget.