

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Hold

03-02-2027

Personligt salg - kundens behov og løsninger
Mommarkvej 374 6470 Sydals

3 dage

Daghold

Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

| | |
|--------------------------------|--|
| Fagnummer: 46472 | Varighed 3 dage |
| AMU-pris: DKK 654,00 | Uden for målgruppe: DKK 1.947,65 |

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.

Kontakt

Jane Tambor
73407911
jat@bcsyd.dk

Kursuspris

AMU:
DKK 654,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.947,65

Tilmelding

