Personligt salg - kundens behov og løsninger

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.

Fag: Telefonisk salg i kundekontaktfunktioner

Fagnummer: 47252	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med eller ønsker at arbejde med telefonsalg.

Beskrivelse: Deltageren kan gennemføre et grundlæggende telefonisk salg af virksomhedens services og produkter ved såvel indgående kontakt, som når deltageren i jobfunktionen skal kontakte kunden med henblik på enten salg af services eller produkter, eller på at gentegne tabte kunder. Desuden kan deltageren få kontakt med relevante kunder på en venlig, tillidsvækkende og effektiv måde samt udføre en målrettet præsentation af virksomhedens produkter og services samt afdække købsmotiver, ønsker og behov og anvende teknikker til at afslutte salg. Herefter kan deltageren afslutte kontakten på en positiv måde.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 1.090,00

Uden for målgruppe:
DKK 3.332,75

Tilmelding