Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

Fagnummer: 40003	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

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: Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet

Fagnummer: 47190	**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 opsøgende salgsarbejde på B2B markedet.

Beskrivelse: Deltageren kan planlægge sin opsøgende salgsindsats over for nuværende og potentielle kunder på B2B (business to business) markedet, fx gennem tilrettelæggelse af salgsbesøg efter forudgående telefonisk aftale. Herefter kan deltageren gennemføre et opsøgende salg af produkter eller produktløsninger baseret på viden om den professionelle kundes præferencestruktur og købsadfærd og under anvendelse af relationsfremmende salgsteknikker, fx CRM (kunderelationsstyringssystem) og netværksdeltagelse, som fremmer salg og etablering af langsigtede kundeforhold, som grundlag for effektivisering og målretning af egen salgsindsats.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 872,00

Uden for målgruppe:
DKK 2.770,20

Tilmelding