Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Fag: Konflikthåndtering for salgsmedarbejderen

Fagnummer: 45389	**Varighed** 1 dag
AMU-pris: DKK 218,00	**Uden for målgruppe:** DKK 822,55

Målgruppe: Uddannelsesmålet retter sig mod AMU-målgruppen. Dvs. personer med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveauet.

Beskrivelse: Salgsmedarbejderen kan håndtere vanskelige kunder ved at anvende teknikker til konflikthåndtering.

Salgsmedarbejderen kan med kendskab til kropssprogets betydning forbedre situationen i forhold til opstået konflikt i kundesituationer.

Salgsmedarbejderen kan klare vanskelige kundesituationer gennem brug af konstruktive kommunikationsværktøjer.

Salgsmedarbejderen kan genkende forskellige kundetyper og forstå, hvordan de skal tackles i forhold til god kundeservice.

Salgsmedarbejderen kan, ud fra kendskabet til egne styrker og begrænsninger, vurdere hvornår en konflikt er uundgåelig og kender teknikker til at håndtere konflikter, der ikke umiddelbart kan løses.

Fag: Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Fagnummer: 43179	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der har erfaring med salgsarbejde.

Beskrivelse: Deltageren kan fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller indsatsområder, eksempelvis indenfor omsætning, bruttoavance, antal ekspeditioner, basket size og hitrate.

Deltageren kan efterfølgende følge op på egne fastlagte mål.

Deltageren kan videndele sine erfaringer med fastsættelse af mål, og planlægge samme effekt generelt for butikken.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 1.090,00

Uden for målgruppe:
DKK 3.592,75

Tilmelding

Fag: Opbygning/anvendelse af kundedatabase i CRM-system

Fagnummer: 40337	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Salgs- og administrative medarbejdere i detail- og handelsvirksomheder, der arbejder med markedsføring og kommunikationsinput og har kendskab til brug af et CRM-system.

Beskrivelse: Deltageren kan opbygge og anvende en kundedatabase i et eksisterende CRM-system og opstille søgekriterier i databasen med henblik på at markedsføre sig mod et udvalgt kundesegment, med det formål at skabe et loyalt og langvarigt kundeforhold.
Deltageren kan ud fra analyse af kundedata udvælge produkter til en bestemt kundegruppe i overensstemmelse med kundes forventede ønsker om produkttyper, producent, kvalitet mv.
Deltageren kan opbygge og arbejde med den CRM-styrede database så gældende lov om persondata overholdes.