Rådgiverrollen indenfor B2B-handel

Kort fortalt

Efter kurset kan du optimere samarbejdet med eksterne parter inden for B2B-området gennem rådgivning og vejledning med bl.a. fokus på bæredygtige løsninger. Du kan desuden bidrage med viden om anvendelse af it-systemer og programmel til videndeling inden for fx CRM og ERP.

Fag: Rådgiverrollen indenfor B2B-handel

Fagnummer: 49929	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med direkte kundekontakt (erhvervskunder) eller telefonisk rådgivning af erhvervskunder.

Beskrivelse: Deltageren kan med sin forretningsmæssige forståelse for virksomheders værdikæder, processammenhænge og bæredygtighedsprofil optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder og kan gennem rådgivningen medvirke til øget værdiskabelse i såvel egen som disses virksomhed(er).
Herunder kan deltageren med afsæt i viden om leverandørens eller kundens services, varesortiment og kundesegment samt dennes setup omkring indkøb, logistik, lager og distribution tilpasse sin rådgivning med fokus på bæredygtige løsninger, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen, fx i forhold til hvad valg/fravalg af et produkt eller en service betyder for leverandøren eller kunden og dennes samlede forretning.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 436,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding