# Bæredygtigt salg i detail- og handelserhvervet

## Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende forskellige bæredygtige argumenter i en kundesalgssituation og du kan anvende viden om den totale miljøpåvirkning i produktets levetid (TCO) til at opstille mål/fokusområder inden for bæredygtigt salg.

### Fag: Bæredygtigt salg i detail- og handelserhvervet

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>21989 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 436,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.385,10 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med detailsalg samt E-com salg og B2B salg. Det anbefales, at deltageren har gennemført kurset "Introduktion til Bæredygtig omstilling" eller har tilsvarende kvalifikationer.

**Beskrivelse:** Deltageren kan anvende forskellige bæredygtige argumenter i en kundesalgssituation, herunder inddrage virksomhedens strategi indenfor bæredygtighed.
Deltageren kan ligeledes anvende viden om den totale miljøpåvirkning i produktets levetid (TCO) til at opstille mål/fokusområder inden for bæredygtigt salg.
Deltageren kan kommunikere elementer af virksomhedens bæredygtige fokus ud mod kunderne.

## Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 436,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 1.385,10

## Tilmelding