Salg og salgsanalyse

Kort fortalt

Efter kurset kan du selvstændigt planlægge og udføre generelle opgaver inden for salg, markedsføring og kundeservice. Du kan også varetage opgaver indenfor præsentation, kalkulation og relationsopbygning samt på grundlæggende niveau gennemføre markedsanalyser.

Fag: Salg og salgsanalyse

Fagnummer: 20955	**Varighed** 20 dage
AMU-pris: DKK 4.360,00	**Uden for målgruppe:** DKK 11.511,00

Målgruppe: Kurset retter sig mod ufaglærte medarbejdere, der arbejder med salg og kundeservice i handelsvirksomheder.

Beskrivelse: Deltageren kan afdække kundernes købsadfærd, herunder vurdere kundens præferencer for bæredygtighed, og kan udvikle og fastholde kunderelationer.
Deltageren kan vurdere forskellige salgskanaler herunder e-handel.
Deltageren kender til forskellen mellem transaktions- og relationsmarkedsføring.
Deltageren kan kalkulere priser og avancer og udarbejde salgs- og tilbudsmateriale.
Deltageren kan anvende personlig planlægning som redskab i det personlige salgsarbejde.
Deltageren kan afdække, analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation på et udvalgt marked, herunder arbejdet med markedsanalyser.
Deltageren kan ud fra forståelse for forretning og bæredygtighed medvirke til værdiforøgelse i virksomheden. Deltageren kan medvirke til at udvikle virksomhedens interne information og kommunikation med henblik på øget kundeorientering i virksomhedens forretningsgange.
Deltageren kan planlægge, styre og organisere salgsaktiviteter. Deltageren kan selvstændigt præsentere salgs- eller markedsføringsprojekter. Deltageren kan udarbejde markedsføringsplaner, herunder beregning af salgs- og markedsføringsomkostninger.
Deltageren kan udarbejde salgsbudgetter på baggrund af prognose for fremtidig efterspørgsel og evt. fokus på bæredygtighed. Deltageren kan i salgsarbejdet anvende og vedligeholde data i fx et CRM-system, herunder bæredygtighedens betydning for kunden. Deltageren kan anvende præsentations-, spørge- og forhandlingsteknik. Deltageren kan deltage i planlægning af salgsarbejdet. Deltageren kan selvstændigt og med afsæt i virksomhedens parametermix arbejde med salg, rådgivning og betjening. Deltageren kan vurdere salgets økonomi og bæredygtighed med henblik på at understøtte salgsarbejdet i en verden, hvor bæredygtighed har stigende fokus.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 4.360,00

Uden for målgruppe:
DKK 11.511,00

Tilmelding