

Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren planlægge og gennemføre egen opsøgende salgsindsats over for nuværende og potentielle kunder på B2B markedet, gennem identifikation af kundens præferencestruktur samt anvendelse af relationsfremmende salgsteknikker.

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 (kunderelationsstyringsystem) og netværksdeltagelse, som fremmer salg og etablering af langsigtede kundeforhold, som grundlag for effektivisering og målretning af egen salgsindsats.

Kontakt

Karen Clausen
73407914
kac@bcsyd.dk

Kursuspris

AMU:
DKK 436,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding

