# Personligt salg - kundens behov og løsninger

## Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>46472 | **Varighed**<br>3 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 654,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.947,65 |

**Målgruppe:** Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

**Beskrivelse:** Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

## Fag: Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>47190 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 436,00 | **Uden for målgruppe:**<br>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 (kunderelationsstyringssystem) og netværksdeltagelse, som fremmer salg og etablering af langsigtede kundeforhold, som grundlag for effektivisering og målretning af egen salgsindsats.

## Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 1.090,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 3.332,75

## Tilmelding