Kulturafstemt kommunikation i salg og service

Fag: Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

Fagnummer: 40338	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen henvender sig til medarbejdere og iværksættere inden for detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer eksempelvis med afsæt i virksomhedens idé og profil samt salgs- og servicepolitik med det formål at skabe langvarige kundeforhold og på sigt øget omsætning og indtjening.

Deltageren kan planlægge og gennemføre forhandlinger med leverandører i forbindelse med indkøbssituationen med det formål at skabe langvarige leverandørforhold og på sigt øget omsætning og konkurrencedygtige indkøbsbetingelser.

Deltageren kan identificere forhandlingssituationen dens faser og kan anvende forhandlingsteknikker i serviceprocesser.

Fag: Kulturafstemt kommunikation i salg og service

Fagnummer: 47295	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til personer i faglærte og ufaglærte jobs, som arbejder med eller ønsker at arbejde med kommunikation, salg og service tværkulturelt nationalt og internationalt.

Beskrivelse: Deltageren kan kommunikere målrettet i en salgs- eller servicesituation, ved at anerkende kunders eller andre samarbejdspartneres kulturbaggrund og forventninger til kommunikationssituationen. Herunder kan deltageren anvende redskaber, fx fortolkningsmodeller, erfaringspositioner, kommunikationsmodeller til at afkode og analysere kulturmødet mellem kunder og sig selv. Endvidere kan deltageren vise respekt for kundens grænser samt vise indsigt i og forståelse for, hvad kulturforskelle indebærer i mødet med andre kulturer og således kommunikere målrettet og kulturafstemt med henblik på at imødekomme virksomhedens servicemål og høj grad af kvalitet i kommunikationen.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 872,00

Uden for målgruppe:
DKK 2.770,20

Tilmelding