

Salgsledelse

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: Salgsledelse

Fagnummer: 40448	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	Uden for målgruppe: DKK 1.947,65

Målgruppe: Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere, der arbejder med salgsledelse. Lederne i målgruppen har en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

Beskrivelse: Deltageren kan ud fra sit job som salgsleder opstille relevante resultatmål mellem personlige motiver, afdelingens interesse og virksomhedens interesser.

I jobfunktionen indgår:

Grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse

Optimering af målopfyldelse på både kort og langt sigt

Nedbrydning af resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger

Sikring af sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats

Vurdering af effekt af forskellige salgsmetoder

Kontakt

Jane Tambor
73407911
jat@bcsyd.dk

Kursuspris

AMU:
DKK 1.090,00

Uden for målgruppe:
DKK 3.332,75

Tilmelding

