

Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

Hold

05-10-2026

Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen
Mommarkvej 374 6470 Sydals

5 dage

Daghold

16-08-2027

Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen
Mommarkvej 374 6470 Sydals

5 dage

Daghold

07-02-2028

Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen
Mommarkvej 374 6470 Sydals

5 dage

Daghold

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.

Kontakt

Jane Tambor
73407911
jat@bcsyd.dk

Kursuspris

AMU:
DKK 1.090,00

Uden for målgruppe:
DKK 3.332,75

Tilmelding



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