Garantikursus | Også for ledige (6 ugers) | Regionale positivlister



Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

Kort fortalt

På kurset arbejdes der med de grundlæggende teknikker indenfor salg og kundeservice, således at deltageren vil have en forståelse for, hvordan generelle salgsteknikker benyttes i forhold til kunden i det direkte salg og service.

Kursusinfo

ZBC | Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

- Du lærer, hvordan du får en mere positiv indledende kontakt med kunden
- Du lærer, hvordan fastholder du kundekontakten under salgssituationen
- Du kan bruge lytte- og spørgeteknikker, der afdækker kundens behov og forventninger
- Du får teknikker, der afslutter salget

Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

Fagnummer: 40003	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen retter sig mod den del af AMU-målgruppen, der har lidt eller ingen erfaring inden for salg, og som skal varetage salgsopgaver og grundlæggende kundekontakt inden for salg- og serviceerhvervet.

Beskrivelse: Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

Kontakt

Simone K. Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 436,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.385,10

Tilmelding