



# 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.

## Hold

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter online  
Troensevej 2 4700

Fjernundervisning

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter online  
Troensevej 2 4700

Fjernundervisning

## Kontakt

Simone K. Mathiesen  
2844 2519  
skm@zbc.dk

## 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

<b>Fagnummer:</b> 40003	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 436,00	<b>Uden for målgruppe:</b> 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.

## Kursuspris

**AMU-målgruppe:**  
DKK 436,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**  
DKK 1.385,10

Garantikursus

Også for ledige (6 ugers)

Regionale positivlister

Deltageren kan varetage kontaktkonkurrencen 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.

## Tilmelding

