



# Salgsledelse

## Kort fortalt

Deltageren kan efter kurset opstille relevante salgsmål for afdelingen som helhed, nedbryde resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger, sikre en sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats, kendskabet til grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivations- og aktivitetsniveau og kendskabet til værktøjer inden for salgsstrategi.

## Hold

23-11-2026

Salgsledelse

Troensevej 2 4700

3 dage

Daghold

## Kursusinfo

Dit udbytte af kurset

- Du lærer at opstille og nedbryde relevante resultatmål, så I kommer frem til de handlingsorienterede indsatser
- Du lærer grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse
- Du får værktøjer til optimering af målopfyldelse på både kort og langt sigt
- Du lærer at sikre sammenhængen mellem resultatmål og aktivitetsindsats

## Fag: Salgsledelse

<b>Fagnummer:</b> 40448	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 654,00	<b>Uden for målgruppe:</b> 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.

## Kontakt

Simone K. Mathiesen  
2844 2519  
skm@zbc.dk

## Kursuspris

**AMU-målgruppe:**  
DKK 654,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**  
DKK 1.947,65

**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

## Tilmelding

