



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

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten på denne side for at blive adviseret om nye hold.;

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

Fagnummer: 40448	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 624,00	Uden for målgruppe: DKK 1.869,85

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

Kontakt

ZBC
55788888

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 624,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.869,85

Også for ledige (6 ugers)

Personer der 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