

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.

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 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

Kontakt

Simone K. Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 654,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.947,65

Tilmelding