

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Kursusinfo

Dit udbytte af kurset

- Du bliver styrket i din daglige kundekontakt
- Du kan brug forskellige teknikker ud fra den konkrete situation, fx spørge- og argumentationsteknik
- Du bliver klædt på til at håndtere eventuelle klager

Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

> **Fagnummer:**

46472

> **Varighed**

3 dage

> **AMU-pris:**

DKK 384,00

> **Uden for målgruppe:**

DKK 1.712,45

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

> **Kontakt**

Simone Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

> **Kursuspris**

AMU-målgruppe:
DKK 384,00

**Ikke AMU-målgruppe,
fremmøde:**
DKK 1.712,45

> **Tilmelding**

