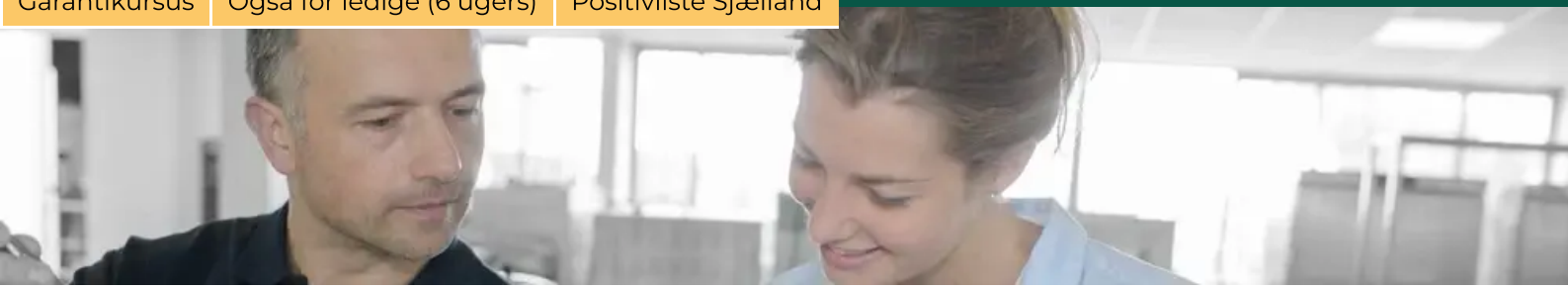
Garantikursus | Også for ledige (6 ugers) | Positivliste Sjælland



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 654,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.947,65

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 K. Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 654,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.947,65

Tilmelding