

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.

Hold

> 10-01-2022

Digitalt Læringscenter Online
ZBC online/fjernundervisning 4100

Fjernundervisning

> 10-01-2022

Digitalt Læringscenter Slagelse
Bredahlgade 1B 4200

Daghold

> 10-01-2022

Digitalt Læringscenter Roskilde
Maglegårdsvej 8 4000

Daghold

> Yderligere 3 hold

> Kontakt

Simone Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

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

> Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 384,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
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.

dekontakten 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.

> Tilmelding