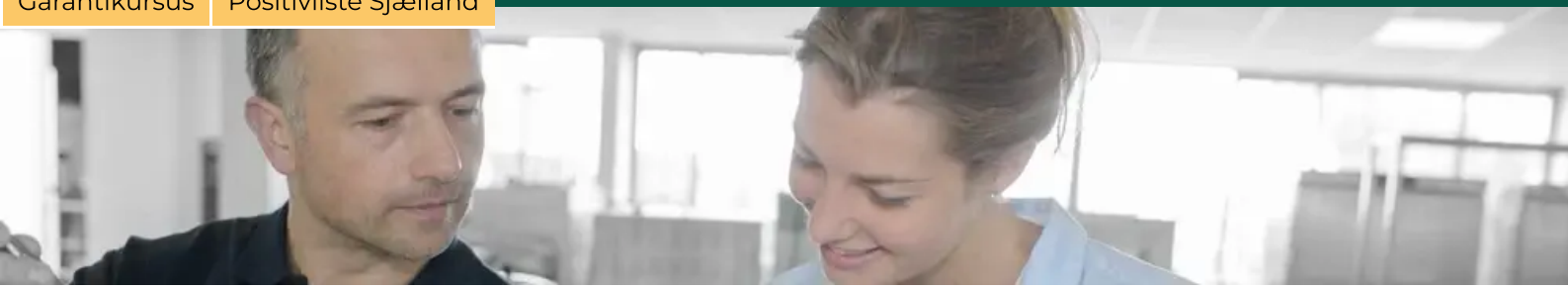
Garantikursus | Positivliste Sjælland



Mersalg i butikken

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i salgssituationen anvende teknikker til mersalg. Deltageren bliver bevidst om kundens behov og kan gennem sit engagement give kunden en god oplevelse og opnå et mersalg til butikken.

Kursusinfo

Dit udbytte af kurset

- Du lærer spørgeteknikker, som du kan bruge, når du skal afdække kundens latente købsbehov og derved skabe mersalg
- Du lærer, hvordan du kan foreslå kunden en optimal løsning
- Du lærer, hvordan du kan give kunden en positiv købsoplevelse

Bemærk, kurset udbydes løbende i vores Digitale Læringscentre.

Fag: Mersalg i butikken

Fagnummer: 46128	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere der har nogen erfaring med personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i salgssituationen anvende spørgeteknikker for at afdække kundens latente købsbehov og derved skabe mersalg.

Deltageren kan gennem engagement og på baggrund af sin produktviden foreslå kunden en optimal løsning, som giver kunden en positiv købsoplevelse og skaber mersalg til butikken.

Kontakt

Simone K. Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 436,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.385,10

Tilmelding