



# 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.

## Hold

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter online KBH  
ZBC online/fjernundervisning KBH 2300

Fjernundervisning

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter online  
ZBC online/fjernundervisning 4700

Fjernundervisning

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter Roskilde 2.halvår 2024  
Maglegårdsvej 8 4000

Daghold

## Yderligere 2 hold

## 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.

## Kontakt

Simone K. Mathiesen  
2844 2519  
skm@zbc.dk

**Fagnummer:**

46128

**Varighed**

2 dage

**AMU-pris:**

DKK 416,00

**Uden for målgruppe:**

DKK 1.329,90

**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.

**Kursuspris****AMU-målgruppe:**

DKK 416,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**

DKK 1.329,90

**Tilmelding**