



Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Kort fortalt

Efter uddannelsen er deltageren i stand til at fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller fastsat indsatsområde eksempelvis indenfor omsætning. Deltageren kan følge op på egne fastlagte mål.

Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten på denne side for at blive adviseret om nye hold.;

> Kontakt

ZBC
Kursusteamet
55788888

Fag: Fastlæggelse af mål ved personligt salg

> **Fagnummer:**
43179

> **Varighed**
2 dage

> **AMU-pris:**
DKK 268,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.268,90

> Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 268,00

**Ikke AMU-målgruppe,
fremmøde:**
DKK 1.268,90

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der har erfaring med salgsarbejde.

Beskrivelse: Deltageren kan fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller indsatsområder, eksempelvis indenfor omsætning, bruttoavance, antal ekspeditioner, basket size og hitrate.

Deltageren kan efterfølgende følge op på egne fastlagte mål.

Deltageren kan videndele sine erfaringer med fastsættelse af mål, og planlægge samme effekt generelt for butikken.

> Tilmelding

