

Salg og kundekommunikation i detailhandelen

Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende markedsanalyse, markedsføring, kommunikation og informationsteknologi samt fremmedsprog i jobsituationer, og arbejde metodisk med salgs- og markedsføringsaktiviteter og kundeserviceopgaver.

> Kontakt

Simone Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

Fag: Salg og kundekommunikation i detailhandelen

> Fagnummer:

48254

> Varighed

20 dage

> AMU-pris:

DKK 2.560,00

> Uden for målgruppe:

DKK 10.113,00

> Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 2.560,00

**Ikke AMU-målgruppe,
fremmøde:**
DKK 10.113,00

Målgruppe: Kurset retter sig mod ufaglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med salg og kommunikation til kunder.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende mundtlig og skriftlig kommunikation og relevante kommunikationsstrategier i salg og kommunikation til kunder i butikken, samt tilpasse kommunikationen sprogligt, kulturelt og teknologisk til en virksomheds forskellige kommunikationssituationer og -kanaler.

Deltageren kan søge information om varer, kunder, økonomi og en virksomheds markedsforhold fra forskellige kilder, samt analysere og bearbejde informationen og fremlægge resultatet mundtligt og skriftligt for kunder i forbindelse med en salgs- eller kundevejledning eller for kolleger i butikken.

Deltageren kan arbejde metodisk med planlægning, administration og opfølgning af salgs- og markedsføringsaktiviteter, og kan udføre branding, salgs- og kundeserviceopgaver, med anvendelse af viden om kundeadfærd, kulturelle normer og værdier og om betydningen af personlig fremtræden.

Deltageren kan anvende viden om relevante bestemmelser i lovgivningen, der vedrører butiksdrift, salg, markedsføring og kundebetjening, i planlægning af arbejdsopgaver og konkrete salgssituationer.

Deltageren kan på baggrund af viden om målgrupper og segmentering anvende markedsanalyse og markedsføring i brancherelevante sammenhænge.

Deltageren kan vurdere, vælge og anvende relevante informationsteknologiske værktøjer til kommunikation og informationssøgning i forbindelse med vejledning og salg til kunder samt i de daglige arbejdsopgaver i butikken.

Deltageren kan anvende modeller til analyse og vurdering af behov for informationsteknologiske løsninger og reflektere over informationsteknologiske problemstillinger i en detailvirksomhed.

> Tilmelding

