

Rådgiverrollen indenfor B2B-handel

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren optimere samarbejdet med eksterne parter inden for B2B-området gennem rådgivning og vejledning. Deltageren kan desuden bidrage med viden om anvendelse af it-systemer og programmet til videndeling inden for fx CRM og ERP.

Fag: Rådgiverrollen indenfor B2B-handel

> **Fagnummer:**

46685

> **Varighed**

2 dage

> **AMU-pris:**

DKK 256,00

> **Uden for målgruppe:**

DKK 1.218,30

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med indkøb, logistik og/eller salgsopgaver i større eller mindre handels- og servicevirksomheder, samt speditors- og shippingvirksomheder.

Beskrivelse: Deltageren kan med sin forretningsmæssige forståelse for virksomheders værdikæder og processammenhænge optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder og kan gennem rådgivningen medvirke til øget værdiskabelse i såvel egen som disses virksomhed/-er.

Herunder kan deltageren med afsæt i viden om leverandørens eller kundens services, varesortiment og kundesegment samt dennes setup omkring indkøb, logistik, lager og distribution tilpasse sin rådgivning, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen, fx i forhold til hvad valg/fravalg af et produkt eller en service betyder for leverandøren eller kunden og dennes samlede forretning.

> **Kontakt**

Simone Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

> **Kursuspris**

AMU-målgruppe:
DKK 256,00

**Ikke AMU-målgruppe,
fremmøde:**
DKK 1.218,30

> **Tilmelding**

