

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 programmel til videndeling inden for fx CRM og ERP.

Hold

› **04-01-2021**

Digitalt Læringscenter Næstved
Handelsskolevej 3 4700

Daghold

› **04-01-2021**

Digitalt Læringscenter Roskilde
Maglegårdsvej 8 4000

Daghold

› **04-01-2021**

Digitalt Læringscenter Slagelse
Bredahlsvej 1B 4200

Daghold

› **Yderligere 6 hold**

Fag: Rådgiverrollen indenfor B2B-handel

› **Fagnummer:**

46685

› **Varighed**

2 dage

› **AMU-pris:**

DKK 252,00

› **Uden for målgruppe:**

DKK 1.203,00

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.

› **Kontakt**

Lis Klemmensen
31935606
klem@zbc.dk

› **Kursuspris**

AMU:
DKK 252,00

Uden for målgruppe:

DKK 1.203,00

› **Tilmelding**



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.