

Salg og salgsanalyse

Kort fortalt

Efter kurset kan du selvstændigt planlægge og udføre generelle opgaver indenfor salg, markedsføring og kundeservice. Du kan også varetage opgaver indenfor præsentation, kalkulation og relationsopbygning samt på grundlæggende niveau gennemføre markedsanalyser.

Hold

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

> Kontakt

ZBC
Kursusteamet
55788888

Fag: Salg og salgsanalyse

> Fagnummer:

48633

> Varighed

20 dage

> AMU-pris:

DKK 3.840,00

> Uden for målgruppe:

DKK 10.113,00

> Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 3.840,00

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

Målgruppe: Kurset retter sig mod ufaglærte medarbejdere, der arbejder med salg og kundeservice i handelsvirksomheder.

Beskrivelse: Deltageren kan afdække kundernes købsadfærd, samt udvikle og fastholde kunderelationer.

Deltageren kan vurdere forskellige salgskanaler, herunder e-handel.

Deltageren kender til forskellen mellem transaktions- og relationsmarkedsføring.

Deltageren kan kalkulere priser og avancer, samt udarbejde salgs- og tilbudsmateriale.

Deltageren kan anvende personlig planlægning, som redskab i det personlige salgsarbejde.

Deltageren kan afdække, analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation på et udvalgt marked, herunder arbejdet med markedsanalyser.

Deltageren kan ud fra forretningsforståelse medvirke til værdiforøgelse i virksomheden.

Deltageren kan medvirke ved udvikling af virksomhedens interne information og kommunikation, herunder udvikle og fastholde kundeorientering i virksomhedens

forretningsgange.

Deltageren kan planlægge, styre og organisere salgsaktiviteter.

Deltageren kan selvstændigt præsentere salgs- eller markedsføringsprojekt.

Deltageren kan udarbejde markedsføringsplaner, herunder beregning af salgs- og markedsføringsomkostninger.

Deltageren kan på baggrund af prognose for fremtidig efterspørgsel udarbejde salgsbudgetter.

Deltageren kan anvende og vedligeholde data, fx i et CRM-system, i salgsarbejde.

Deltageren kan anvende præsentations-, spørge- og forhandlingsteknik.

Deltageren kan deltage i planlægning af salgsarbejdet.

Deltageren kan selvstændigt, med afsæt i virksomhedens parametermix salg, arbejde med salg, rådgivning og betjening.

Deltageren kan vurdere salgets økonomi, med henblik på at understøtte salgsarbejdet.

> Tilmelding

