



Retail Update

Kontakt

Simone K. Mathiesen
2844 2519
skm@zbc.dk

Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

Fagnummer: 40003	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Uddannelsen retter sig mod den del af AMU-målgruppen, der har lidt eller ingen erfaring inden for salg, og som skal varetage salgsopgaver og grundlæggende kundekontakt inden for salg- og serviceerhvervet.

Beskrivelse: Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

Fag: Kundeservice i detailhandelen

Fagnummer: 45350	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 1.248,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 3.989,70

Tilmelding



Målgruppe: Uddannelsesmålet retter sig mod AMU-målgruppen. Dvs. personer med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveaueet.

Beskrivelse: Salgsmedarbejderen kan yde kundeservice, der er i overensstemmelse med butikkens serviceprofil, servicekoncept og målgruppens forventninger, og kan derved tiltrække og fastholde kundegruppen.

Medarbejderen kan ved sin sprogbrug og adfærd matche de enkelte kundetyper, for dermed at tilføre kunden behovsopfyldelse og give en god indkøbsoplevelse. Salgsmedarbejderen kender betydningen af god kundeservice for butikkens omsætning og indtjening.

Salgsmedarbejderen kan ud fra diverse markedsføringsmaterialer, erhvervet bl.a. via elektroniske medier, vurdere kundernes forventninger til god service.

Fag: Konceptopfølgning i detailhandlen

Fagnummer: 40068	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til faglærte salgsmedarbejdere i større eller mindre detailhandelsvirksomheder, der skal udføre planlægnings- og udviklingsopgaver inden for koncept og marketing. Det anbefales, at deltageren har gennemført Konceptstyring i detailhandlen eller har tilsvarende kvalifikationer.

Beskrivelse: Deltageren kan foretage opfølgning på dele af butikkens koncept, og foretage mindre profiltilpasninger på taktisk og operativt niveau. Med udgangspunkt i butikkens målsætninger, kan deltageren lave opfølgning af såvel kvantitative som kvalitative mål ud fra parametre som fx salgsklar butik, kampagnevarer, udsolgt-situationer samt butikkens kvalitets- og serviceniveau. Deltageren kan herudfra lave konkrete afgrænsede profiltilpasninger i butikken.