



# Salgsleder

## Hold

23-11-2026

Salgsleder

Troensevej 2 4700

4 dage

Daghold

## Kontakt

Simone K. Mathiesen

2844 2519

skm@zbc.dk

## Fag: Salgsledelse

<b>Fagnummer:</b> 40448	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 654,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.947,65

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere, der arbejder med salgsledelse. Lederne i målgruppen har en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

**Beskrivelse:** Deltageren kan ud fra sit job som salgsleder opstille relevante resultatmål mellem personlige motiver, afdelingens interesse og virksomhedens interesser.

I jobfunktionen indgår:

Grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse

Optimering af målopfyldelse på både kort og langt sigt

Nedbrydning af resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger

Sikring af sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats

Vurdering af effekt af forskellige salgsmetoder

## Kursuspris

**AMU-målgruppe:**

DKK 872,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**

DKK 2.770,20

## Tilmelding



## Fag: Budget som ledelsesværktøj

<b>Fagnummer:</b> 49446	<b>Varighed</b> 1 dag
<b>AMU-pris:</b> DKK 218,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 822,55

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere i større eller mindre virksomheder, samt andre medarbejderprofiler med de til kurset svarende uddannelsesbehov.

**Beskrivelse:** Deltageren kan anvende budgettet som ledelsesværktøj, kende forskel på de forskellige budgettyper inden for eget arbejdsområde og formidle relevant budgetinformation til medarbejdere og andre interessenter. Deltageren har fået en forståelse for sammenhængen mellem budgettet og det faktiske regnskab, virksomhedens økonomi og forretningsudvikling. Deltageren kan på et operativt niveau anvende budgettet som et styringsredskab i sit ansvarsområde.