



Målrettet mersalg i turist- og rejsebranchen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i sin daglige kundekontakt anvende uddybende spørge- og argumentationsteknik, opstille relevante alternativer til kunden samt præsentere komplementære produkter og dermed optimere salget.

Kontakt

Signe Brink Jensen
3193 5637
sije@zbc.dk

Fag: Målrettet mersalg i turist- og rejsebranchen

Fagnummer: 46497	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	Uden for målgruppe: DKK 1.366,40

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til medarbejdere i AMU-målgruppen, herunder frontpersonale, der varetager salgsfunktionen i rejse-, turist- eller oplevelseserhvervet og andre medarbejdere med direkte salgskontakt indenfor rejseliv og turisme.

Beskrivelse: Deltageren kan i forbindelse med salg af rejse-, turist- og øvrige oplevelsesprodukter spørge uddybende ind til kundernes ikke realiserede ønsker og behov. Deltageren kan opstille relevante alternative produkter, der øger såvel kundens som virksomhedens udbytte. Deltageren kan endvidere sælge komplementære produkter og ydelser i et samlet produkttilbud og derved skabe et mersalg, der tilfredsstiller kundens behov. Endelig kan deltageren gennemføre optimering af salget ved hjælp af eksempelvis argumentationsteknikker og således sælge kunden en mere attraktiv vare eller ydelse.

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 436,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.366,40

Tilmelding

