



Handel og kundeservice Online 1. halvår 2024

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: Personligt salg - kundens behov og løsninger

Fagnummer: 46472	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 624,00	Uden for målgruppe: DKK 1.869,85

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 5.200,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 16.748,75

Tilmelding



Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

Fag: Konfliktåndtering for salgsmedarbejderen

Fagnummer: 45389	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	Uden for målgruppe: DKK 789,95

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

Beskrivelse: Salgsmedarbejderen kan håndtere vanskelige kunder ved at anvende teknikker til konfliktåndtering.

Salgsmedarbejderen kan med kendskab til kropssprogets betydning forbedre situationen i forhold til opstået konflikt i kundesituationer.

Salgsmedarbejderen kan klare vanskelige kundesituationer gennem brug af konstruktive kommunikationsværktøjer.

Salgsmedarbejderen kan genkende forskellige kundetyper og forstå, hvordan de skal tackles i forhold til god kundeservice.

Salgsmedarbejderen kan, ud fra kendskabet til egne styrker og begrænsninger, vurdere hvornår en konflikt er uundgåelig og kender teknikker til at håndtere konflikter, der ikke umiddelbart kan løses.

Fag: Kundeservice i detailhandelen

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

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

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: Markedsanalyse i detail- og handelserhvervet

Fagnummer: 40001	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 624,00	Uden for målgruppe: DKK 1.869,85

Målgruppe: Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detail- og handelsvirksomheder, og som gennem sit daglige arbejde understøtter den fastlagte eksterne markedsføring til målgruppen.

Beskrivelse: Deltageren kan, inden for et arbejdsfelt i detail og/eller handel, planlægge og gennemføre mindre markedsanalyser i forhold til et udvalgt marked. Deltageren har kendskab til love og regler i forbindelse med markedsanalyse og markedsføring, og forstår at anvende søgemaskiner til indhentning og efterfølgende vurdering af informationerne. Deltageren kan på den baggrund medvirke ved udarbejdelse af handlingsplaner der tilgodeser nuværende eller fremtidige valg af målgruppe og salgsmål.

Fag: Mersalg i butikken

Fagnummer: 46128	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere der har nogen erfaring med personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i salgssituationen anvende spørgeteknikker for at afdække kundens latente købsbehov og derved skabe mersalg.

Deltageren kan gennem engagement og på baggrund af sin produktviden foreslå kunden en optimal løsning, som giver kunden en positiv købsoplevelse og skaber mersalg til butikken.

Fag: Online kundeservice og -rådgivning

Fagnummer: 47189	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med webbaserede tjenester til virksomhedsprofilering. Medarbejderen arbejder inden for fx salg, markedsføring, kommunikation eller administration.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende online services og tjenester, herunder webbaserede fora og netværk til kommunikation med og servicering af virksomhedens kunder, leverandører og samarbejdspartnere. I forbindelse med online vejledning og rådgivning af kunder om virksomhedens produkter og serviceydelser kan deltageren sikre, at lovmæssige krav overholdes i relation til elektronisk markedsføring og handel. Med sigte på at yde en optimal og integreret service kan deltageren kommunikere med og servicere kunden via såvel elektroniske medier som websider, herunder fx blogs, e-nyhedsbreve og mails samt telefonisk og i denne forbindelse vurdere, hvornår en personlig face-to-face rådgivning med fordel kan benyttes.

Fag: Tekster til nettet - formulering og opbygning

Fagnummer: 47301	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med eller ønsker at arbejde med skriftlig kommunikation.

Beskrivelse: Deltageren kan skrive og redigere tekster til hjemmesider, intranet og andre elektroniske kanaler, så de udnytter mediets særlige præmisser og fremstår overskuelige og brugervenlige. Endvidere kan deltageren anvende teknikker til at gøre teksterne søgemaskineoptimerede ved at anvende nøgleord, præcise sidetitler og links. Endeligt kan deltageren vurdere anvendelsen af og inddrage nye elektroniske kommunikationsmedier.

Fag: Trends og livsstil hos forbrugeren i detailhandlen

Fagnummer: 45925	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	Uden for målgruppe: DKK 789,95

Målgruppe: Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder med direkte kundekontakt. Medarbejdere i virksomheder der arbejder med fremtidsorienteret produkter, hvor tidens trend har betydning.

Beskrivelse: Deltageren kan vejlede kunden i valg af varer under hensyntagen til de nye tendenser som forbrugsmønstre afspejler. Deltageren har viden om den stigende individualisering og de mere sammensatte ønsker hos forbrugere. Deltageren kan søge informationer om aktuelle trends og livsstil, forbrugernes forventninger til bekvemmelighed, deres valg af farver og effekter mv. Deltageren har desuden viden om brancheglidning og globalisering, og hvordan disse forhold spiller ind ift. forbrugsmønstre og disses indflydelse på en hensigtsmæssig produktsammensætning og kundevejledning.

Fag: Sociale medier som kommunikationskanal i detail

Fagnummer: 47341	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	Uden for målgruppe: DKK 789,95

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre detailhandelsvirksomheder, der arbejder med sociale medier som internt og eksternt kommunikationsmiddel.

Beskrivelse: Deltageren har kendskab til forskellige sociale medier. Deltageren har kendskab til hvordan detailhandelsvirksomheder kan anvende sociale medier som kommunikationskanal til kunderne. Deltageren har kendskab til hvordan detailhandelsvirksomheder kan anvende sociale medier som kommunikationskanal til medarbejderne.

Fag: Bæredygtigt indkøb

Fagnummer: 49683	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med indkøb. Det anbefales at deltageren har gennemført kurset 49084 Professionelt indkøb i virksomheden eller har tilsvarende kvalifikationer.

Beskrivelse: Deltageren kan medvirke til at gennemføre bæredygtige indkøb, herunder vurdering af produkter i forhold til bæredygtighed inden for et valgt område ud fra kendskab til miljøkrav, mærkningsordninger, certificeringer, livscyklusanalyser (LCA), beregning af totale omkostninger (TCO), genanvendelse af produkter og materialer og den tredobbelte bundlinje. Deltageren kan medvirke til udvikling af en bæredygtig indkøbspraksis.

Fag: Rådgiverrollen indenfor B2B-handel

Fagnummer: 49929	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med direkte kundekontakt (erhvervskunder) eller telefonisk rådgivning af erhvervskunder.

Beskrivelse: Deltageren kan med sin forretningsmæssige forståelse for virksomheders værdikæder, processammenhænge og bæredygtighedsprofil 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 med fokus på bæredygtige løsninger, 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.

Fag: Produkt- og kundevejledning i handelsvirksomheden

Fagnummer: 49969	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med direkte kundekontakt (erhvervskunder) eller telefonisk rådgivning af erhvervskunder.

Beskrivelse: Deltageren kan på baggrund af analyse og vurdering af kundens præferencestruktur og købsadfærd, herunder formålet med købet, vejlede og rådgive kunden om produktets kvantitative og kvalitative fordele i relation til kundens forretningsområde. Herunder kan produkt- og kundevejledningen omfatte konkrete produktmæssige brugsforhold, fx anvendelse og montering, samt bæredygtighed og kommercielle fordele for kunden ved køb af produktet.