

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Hold

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 23
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 36
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 40
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 45
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 49
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Kontakt



Kristina Damborg
Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 624,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 1.869,85

Tilmelding



Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

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

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.