

# 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.

## Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

<b>Fagnummer:</b> 46472	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 654,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.947,65

**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.

## Kontakt



Sanne Friis Jensen  
Kursussekretær  
8950 3912  
safj@mercantec.dk

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 654,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.947,65

## Tilmelding

