

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

Fagnummer: 46472	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	Uden for målgruppe: 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

