

# Personligt salg - kundens behov og løsninger

## Kort fortalt

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

## Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

## Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

> <b>Fagnummer:</b> 46472	> <b>Varighed</b> 3 dage
> <b>AMU-pris:</b> DKK 384,00	> <b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.712,45

**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**

Find kontakt via hjemmesiden

### > **Kursuspris**

**AMU:**  
DKK 384,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.712,45

### > **Tilmelding**

