

# Mersalg i butikken



## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i salgssituationen anvende teknikker til mersalg. Deltageren bliver bevidst om kundens behov og kan gennem sit engagement give kunden en god oplevelse og opnå et mersalg til butikken.

## Fag: Mersalg i butikken

<b>Fagnummer:</b> 46128	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 436,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.385,10

**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.

## Kontakt



Sanne Friis Jensen  
Kursussekretær  
8950 3912  
safj@mercantec.dk

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 436,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.385,10

## Tilmelding

