# Fastlæggelse af mål ved personligt salg

## Kort fortalt

Efter uddannelsen er deltageren i stand til at fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller fastsat indsatsområde eksempelvis indenfor omsætning.Deltageren kan følge op på egne fastlagte mål.

### Fag: Fastlæggelse af mål ved personligt salg

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>43179 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 436,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.385,10 |

**Målgruppe:** Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der har erfaring med salgsarbejde.

**Beskrivelse:** Deltageren kan fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller indsatsområder, eksempelvis indenfor omsætning, bruttoavance, antal ekspeditioner, basket size og hitrate.

Deltageren kan efterfølgende følge op på egne fastlagte mål.

Deltageren kan videndele sine erfaringer med fastsættelse af mål, og planlægge samme effekt generelt for butikken.

## Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 436,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 1.385,10

## Tilmelding