# Konflikthåndtering, kommunikation og salgsteknik

## Hold

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

## Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>40003 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 416,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.329,90 |

**Målgruppe:** Uddannelsen retter sig mod den del af AMU-målgruppen, der har lidt eller ingen erfaring inden for salg, og som skal varetage salgsopgaver og grundlæggende kundekontakt inden for salg- og serviceerhvervet.

**Beskrivelse:** Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

## Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 1.248,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 4.211,30

## Tilmelding

## Fag: Rytmer og rutiner til "salgsklar" butik

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>40335 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 416,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.329,90 |

**Målgruppe:** Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder.

**Beskrivelse:** Deltageren kan arbejde systematisk og struktureret med de arbejdsopgaver og rutiner der sikrer, at butikken er "salgsklar" herunder, at avisvarer sættes op den rigtige dag, at manglende leveringer eller udsolgtsituationer er dækket ved erstatningsvarer eller at varerne er opbevaret korrekt mv.

Deltageren kan i sit daglige arbejde koble butikskonceptet til de fastlagte rytmer og rutiner på en måde, så butikken fremstår spændende, inspirerende og højaktuel, for derved at skabe mest muligt salg.

Deltageren kan forstå nødvendigheden af effektivitet i form af rutiner i butikkens koncept for at sikre butikkens profil og så det sker i en rytme, der virker bedst for deltageren selv og butikken.

## Fag: Konflikthåndtering og grundlæggende kommunikation

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>49823 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 416,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.551,50 |

**Målgruppe:** Arbejdsmarkedsuddannelsen retter sig bredt imod alle faglærte og ufaglærte, som gerne vil have indsigt i håndtering af konflikter og kommunikation i jobbet.

**Beskrivelse:** Efter endt uddannelse kan deltageren håndtere forskellige typer af konflikter i jobbet.

Deltageren har viden om kommunikative teknikker, der bidrager til:
Ligeværdig kommunikation
Anerkendende kommunikation
Ikke-voldelig kommunikation.
Deltageren har indsigt i:
Hvad kropssproget betyder
Hvordan man kan håndtere forskellige mennesketyper, når der opstår konflikter.