



Konflikthåndtering, kommunikation og salgsteknik

Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

> **Fagnummer:**
40003

> **Varighed**
2 dage

> **AMU-pris:**
DKK 256,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.218,30

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.

Fag: Rytmer og rutiner til "salgsklar" butik

> **Fagnummer:**
40335

> **Varighed**
2 dage

> **AMU-pris:**
DKK 256,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.218,30

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 udsolgtssituationer 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 højtaktuel, 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.

> **Kontakt**

Mette Doktor Plougmand
8950 3613
megp@mercantec.dk

> **Kursuspris**

AMU:
DKK 512,00

Uden for målgruppe:
DKK 2.436,60

> **Tilmelding**

