



Salgsteknik

Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

> **Fagnummer:**

40003

> **Varighed**

2 dage

> **AMU-pris:**

DKK 268,00

> **Uden for målgruppe:**

DKK 1.268,90

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.

Fag: Rytmer og rutiner til "salgsklar" butik

> **Fagnummer:**

40335

> **Varighed**

2 dage

> **AMU-pris:**

DKK 268,00

> **Uden for målgruppe:**

DKK 1.268,90

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 udsolgsituationer 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.

> **Kontakt**

Find kontakt via hjemmesiden

> **Kursuspris**

AMU:

DKK 804,00

Uden for målgruppe:

DKK 3.806,70

> **Tilmelding**



Fag: Branding og optimeret salg

> **Fagnummer:**
48368

> **Varighed**
2 dage

> **AMU-pris:**
DKK 268,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.268,90

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere inden for detailhandel, der arbejder med kundebetjening, personligt salg, kampagneplanlægning, vareeksponering, sortiment og værktøjer til salgsfremmende aktiviteter i butikken, herunder branding, storytelling, varedeklarationer/mærkning samt principper for valg af leverandører.

Beskrivelse: Deltageren behersker metoder og aktiviteter, der kan brande og optimere salget af virksomhedens og eksterne mærker igennem oplevelser og storytelling om produktets rationelle egenskaber som kvalitet, design, nytteværdi, holdbarhed, indhold og udbytte for kunden. Deltageren behersker mærkningsordninger og varedeklarationer i forhold til gældende lovgivning i løsning af aktuelle problemstillinger i salget i egen branche. Deltageren kan anvende operative metoder, til at kortlægge kundernes behov, og optimere det personlige salg. Deltageren behersker metoder til løbende at tilegne sig faglig viden og metoder til produktlancering, og personlige redskaber til kampagneplanlægning i egen branche og forretning.