

# Kundekontakt og salg

## Hold

13-01-2025

Kundekontakt og salg

Døesvej 76 7500 Holstebro

8 dage

Daghold

## Fag: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

<b>Fagnummer:</b> 40003	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 416,00	<b>Uden for målgruppe:</b> 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.

## Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

<b>Fagnummer:</b> 46472	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 624,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.869,85

**Målgruppe:** Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

**Beskrivelse:** Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

## Kursuspris

**AMU:**

DKK 1.664,00

**Uden for målgruppe:**

DKK 5.319,60

## Tilmelding



## Fag: Mersalg i butikken

<b>Fagnummer:</b> 46128	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 416,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.329,90

**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.

## Fag: Sociale medier som kommunikationskanal i detail

<b>Fagnummer:</b> 47341	<b>Varighed</b> 1 dag
<b>AMU-pris:</b> DKK 208,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 789,95

**Målgruppe:** Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre detailhandelsvirksomheder, der arbejder med sociale medier som internt og eksternt kommunikationsmiddel.

**Beskrivelse:** Deltageren har kendskab til forskellige sociale medier.

Deltageren har kendskab til hvordan detailhandelsvirksomheder kan anvende sociale medier som kommunikationskanal til kunderne.

Deltageren har kendskab til hvordan detailhandelsvirksomheder kan anvende sociale medier som kommunikationskanal til medarbejderne.