

# Personligt salg - kundens behov og løsninger

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

## Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Fagnummer:</b><br>46472     | <b>Varighed</b><br>3 dage                  |
| <b>AMU-pris:</b><br>DKK 654,00 | <b>Uden for målgruppe:</b><br>DKK 1.947,65 |

**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 654,00

### Uden for målgruppe:

DKK 1.947,65

## Tilmelding

