

Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer, med leverandører i indkøbssituationer samt anvende forhandlingsteknikker til at skabe varige kunde- og leverandørforhold.

Fag: Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

> **Fagnummer:**
40338

> **Varighed**
2 dage

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

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

Målgruppe: Uddannelsen henvender sig til medarbejdere og iværksættere inden for detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer eksempelvis med afsæt i virksomhedens idé og profil samt salgs- og servicepolitik med det formål at skabe langvarige kundeforhold og på sigt øget omsætning og indtjening.

Deltageren kan planlægge og gennemføre forhandlinger med leverandører i forbindelse med indkøbssituationen med det formål at skabe langvarige leverandørforhold og på sigt øget omsætning og konkurrencedygtige indkøbsbetingelser.

Deltageren kan identificere forhandlingsituationen dens faser og kan anvende forhandlingsteknikker i serviceprocesser.

> **Kontakt**

Vi er klar til at hjælpe
Sekretariatet
99 12 24 40

> **Kursuspris**

AMU:
DKK 256,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.218,30

> **Tilmelding**

