

# 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.

## Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

## 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 forhandlingssituationen 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**

