Mersalg i kundekontaktfunktioner

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende salgsteknikker, der kan bidrage til mersalg og øget omsætning ved at identificere kundens erkendte og uerkendte behov og har kendskab til betydningen af god service for mersalget.

Fag: Mersalg i kundekontaktfunktioner

Fagnummer: 47253	**Varighed** 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	**Uden for målgruppe:** DKK 789,95

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med eller ønsker at arbejde med kundekontakt via telefon.

Beskrivelse: Deltageren kan i en telefonisk salgssituation anvende salgsteknikker, der kan bidrage til mersalg og øget omsætning i kundekontaktfunktioner. Herunder kan deltageren ved at identificere kundens erkendte og uerkendte behov sikre afsætning af en ikke direkte efterspurgt vare eller service. Desuden kan deltageren gennem interesse for og engagement i kundens person og behov give kunden en god købsoplevelse i forbindelse med mersalget ligesom deltageren kender betydningen af god service for mersalget.

Kursuspris

AMU:
DKK 208,00

Uden for målgruppe:
DKK 789,95

Tilmelding