



**Nummer:** 40003  
**Titel:** Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere  
**Kort titel:** salgsteknik  
**Varighed:** 2,0 dage.  
**Godkendelsesperiode:** 10-10-2007 og fremefter  
**Status (EUU):** GOD  
**Status (UVM):** GOD

### Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

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.

### Bestemmelser om bedømmelse som forudsætning for opnåelse af bevis

Uddannelsesbevis udstedes af uddannelsesinstitutionen til de deltagere, som efter uddannelsen har gennemført uddannelsen med tilfredsstillende resultat.

### Spørgsmål [www.viskvalitet.dk](http://www.viskvalitet.dk)

Deltageren:

I hvilken grad synes du, at du kan udføre de grundlæggende daglige arbejdsopgaver inden for salg - specielt det direkte kundesalg?

I hvilken grad synes du, at du har opnået en større forståelse for, hvordan du gennemfører et salg ved brug af forskellige salgstekniker?

Virksomhed:

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan udføre de grundlæggende salgsopgaver, så medarbejderen er en aktiv medspiller i virksomheden?

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan forstå de mest grundlæggende teknikker, der kan benyttes ved det direkte salg til kunden?

### Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

#### Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:

41565 Generel salgsteknik

#### Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:

2253 (AD) Instruktion og adm. funktioner i træning og sport

2256 (AD) Handel og logistik

2265 (AD) Detailhandel (moder-FKB)

2275 (AD) Administration

2279 (AJ) Reception, servering og service

2781 (AH) Bolig- og autointeriørmontering

#### Tekster til UddannelsesGuiden



**WEB-søgetekst:**

På kurset arbejdes der med de grundlæggende teknikker indenfor salg og kundeservice, således at deltageren vil have en forståelse for, hvordan generelle salgsteknikker benyttes i forhold til kunden i det direkte salg og service.

**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.

**Mål:**

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.

**Varighed:**

2,0 dage

**Eksamen:**

Uddannelsesbevis udstedes af uddannelsesinstitutionen til de deltagere, som efter uddannelsen har gennemført uddannelsen med tilfredsstillende resultat.

**Den danske kvalifikationsramme for livslang læring**

Niveau i den danske kvalifikationsramme for livslang læring: 4

**Indhold:**

På kurset arbejdes der med de grundlæggende teknikker indenfor salg og kundeservice, således at deltageren vil have en forståelse for, hvordan generelle salgsteknikker benyttes i forhold til kunden i det direkte salg og service.

**Jobmuligheder og videre uddannelse:**

Uddannelsesbeviset giver mulighed for at varetage jobfunktioner i virksomheder/organisationer, som beskæftiger faglærte og/eller ufaglærte medarbejdere inden for det jobområde, arbejdsmarkedsuddannelsen retter sig imod, og som er beskrevet i uddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. Personer, som har dette uddannelsesbevis, har på en række områder mulighed for at få beviset anerkendt ved optagelse på en erhvervsuddannelse (merit). I bekendtgørelsen for erhvervsuddannelserne findes der nærmere bestemmelser om merit.

**Bevis opnås således:**

Beviset tildeles ved bedømmelse af, om deltageren har nået arbejdsmarkedsuddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. For arbejdsmarkedsuddannelser, som afsluttes med en prøve, kan beviset også tildeles personer, som ikke har deltaget i undervisningen, men som aflægger prøven. Endelig kan beviset tildeles på baggrund af en individuel kompetencevurdering (IKV i AMU).

**Uddannelsesinstitutioner som kan tildele bevis:**

Beviset tildeles af offentlige og private uddannelsesinstitutioner, som er godkendt af Undervisningsministeriet til at udbyde arbejdsmarkedsuddannelsen.



### Bevistekster

Bevisformat: A6  
Gældende fra: 10-10-2007

Bevistekst:

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.