

Udskrevet den 16-04-
2024

Nummer:	46472
Titel:	Personligt salg - kundens behov og løsninger
Kort titel:	personligtsalg
Varighed:	3,0 dage.
Godkendelsesperiode:	01-11-2011 og fremefter
Status (EUU):	GOD
Status (UVM):	GOD
Delmål:	Nej
Multiplan:	Nej

Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

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.

Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:

44236 Personligt salg - kundens behov og løsninger

Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:

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

2265 (AD) Detailhandel (moder-FKB)

2279 (AJ) Reception, servering og service

2281 (AJ) Madfremstilling - restaurant, kantine og catering

Tekster til UddannelsesGuiden

WEB-søgetekst:

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.

Målgruppe:

Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

Mål:

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.

Udskrevet den 16-04-
2024

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

Varighed:
3,0 dage

Eksamen:
Der er en skriftlig prøve til uddannelsen
Der er en særlig prøve til kursister, der tager uddannelsen som fjernundervisning

Den danske kvalifikationsramme for livslang læring

Niveau i den danske kvalifikationsramme for livslang læring: 4

Indhold:

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.

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, når deltageren har nået arbejdsmarkedsuddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. For arbejdsmarkedsuddannelser, hvortil der er udviklet en prøve, vil dette som udgangspunkt forudsætte, at prøven er bestået. Der kan dog gives dispensation til prøveaflæggelse. For arbejdsmarkedsuddannelser, hvortil der ikke er udviklet en prøve, vil beviset udstedes, hvis underviseren vurderer, at deltageren har nået arbejdsmarkedsuddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. Endelig kan beviset tildeles på baggrund af en individuel kompetencevurdering (IKV i AMU) med mindre, dette forhindres af anden lovgivning.

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:01-11-2011

Bevistekst: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.

Prøver

Gyldighedsperiode:
03-12-2021 og fremefter

Status (EUU):
GOD

Status (UVM):
GOD

Prøveformer:
Skriftlig

Anden prøveform:
Nej

Beskrivelse af anden prøveform:

Særlig prøve til fjernundervisning:
Ja

Prøve kan aflægges af selvstuderende:
Nej

Ingen prøve pga. lav uddannelsesaktivitet:
Nej

Ingen prøve pga. særlige omstændigheder:
Nej

Ingen prøve da spørgsmålet om prøver er reguleret af anden myndighed, organisation eller lign.:
Nej