Den grundlæggende salgsuddannelse

Salgstræning og salgspsykologi der sikrer dig succes hos dine kunder og samarbejdspartnere.
Salgstræning og salgspsykologi der sikrer dig succes hos dine kunder og samarbejdspartnere.

Kursusinfo

På kurset lærer du om

Du bliver ført igennem de grundlæggende salgsdiscipliner og salgsværktøjer, der er nødvendige for at kunne arbejde professionelt med salg og service.

Derudover får du viden om salgspsykologi, og øger din selvindsigt gennem en DISC adfærdsprofil, så du kan se, hvilke styrker og udviklingsområder, der er relevant for netop dig. Det er med til at sikre dine kunder en god salgsoplevelse og at du får succes med salget.

På kursusforløbet får du virkelighedsnær salgstræning af kompetente undervisere med mange års erfaring indenfor ledelse, salg og service.

På kurset lærer du om:

- Personlig indsigt i egen adfærd og kommunikation. Herunder, hvordan du håndterer forskellige kundetyper og personligheder
- Dialogbaseret kommunikation - hvordan laver du den bedste samtale med kunden
- Salg som håndværk - den gode salgsproces fra start til aftale
- Service – hvordan giver du det lille ekstra til kunderne?
- Personlig salgsstil - værktøjer til optimering af din egen salgsindsats
- Personlige handlingsplaner – hvilke udfordringer og udviklingsområder skal der fokuseres på, for at du fremadrettet får større succes indenfor salg og service

Kursuspris

Faglærte og ufaglærte får tilskud. AMU-pris:
DKK 1.308,00

Pris (momsfrit):
DKK 4.495,65

Tilmelding

Få et hurtigt overblik over forløbet

Per Hyrup Møller giver i videoen et hurtig overblik over indhold på den grundlæggende salgsuddannelsen. Under dit underviserteam her på siden kan du læse mere om Per Hyrup Møller.

Dit og virksomhedens udbytte

Den grundlæggende salgsuddannelse giver et bredt indblik i sælgerens og servicemedarbejderens primære værktøjskasse. Herunder også værktøjer, der sikrer den gode kundeforståelse og andre parametre inden for salg og service, der gør virksomheden mere konkurrencedygtig.

Målgruppe

Kurset er for dig, der gerne vil igang med salg, eller har erfaring med salg, men ikke har en formel uddannelse. Du ønsker at blive mere professionel i din dialog med kunderne og derved skabe endnu bedre kunderelationer nu og i fremtiden.

Dette kursus henvender sig til dig som arbejder i eller ønsker at arbejde i den merkantile sektor.

Hold

07-01-2027
Den grundlæggende salgsuddannelse
Skamlingvejen 32 6000 Kolding

6 dage | Daghold

06-01-2028
Den grundlæggende salgsuddannelse
Skamlingvejen 32 6000 Kolding

6 dage | Daghold

Fag: Samtaler og kundetyper i kundekontaktfunktioner

Fagnummer: 47248	**Varighed** 2 dage
Faglærte og ufaglærte får tilskud. **AMU-pris:** DKK 436,00	**Pris:** DKK 1.385,10

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

Beskrivelse: Deltageren kan anvende grundlæggende samtaleteknik ved indgående og udgående telefonsamtaler, herunder anvende korrekt stemmeføring, intonation samt lytte- og spørgeteknik i overensstemmelse med politikker og profilmål for kundekontaktfunktionen. Herunder kan deltageren identificere forskellige kundetyper og gennemføre forskellige typer telefonsamtaler med anvendelse af kundetilpasset samtaleteknik, herunder opnå forståelse for effekten ved at anvende forskellige samtaleteknikker til forskellige kunder.

Fag: Kundeservice i administrative funktioner

Fagnummer: 47296	**Varighed** 1 dag
Faglærte og ufaglærte får tilskud. **AMU-pris:** DKK 218,00	**Pris:** DKK 822,55

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til personer i faglærte og ufaglærte jobs, som arbejder med eller ønsker at arbejde med kundeservice i den administrative funktion.

Beskrivelse: Deltageren kan yde god kundeservice med henblik på at skabe en professionel og udbytterig relation til den enkelte kunde – intern som ekstern i forbindelse med udførelsen af administrative opgaver, som fx kundekontakt og sagsbehandling. Herunder kan deltageren identificere kundegrupper og kundetyper for at målrette den givne kundeservice. Endvidere kan deltageren – fx i relation til reklamationer - i den udstrækning det er realistisk, set i forhold til opstillede servicemål, behandle disse med fokus på at skabe en positiv oplevelse for kunden.

Fag: Konflikthåndtering, kommunikation og adfærd

Fagnummer: 49824	**Varighed** 3 dage
Faglærte og ufaglærte får tilskud. **AMU-pris:** DKK 654,00	**Pris:** DKK 2.288,00

Målgruppe: Arbejdsmarkedsuddannelsen retter sig bredt imod alle faglærte og ufaglærte, som gerne vil have indsigt i håndtering af konflikter, kommunikation og adfærd i jobbet.

Beskrivelse: Efter endt uddannelse kan deltageren håndtere konflikter konstruktivt i jobbet.

Deltageren:
Har indsigt og viden om egen og andres adfærd, herunder denne adfærds betydning i håndtering af konflikter
Kan genkende typiske konflikter, der kan opstå i jobbet
Har kendskab til, hvordan psykologiske mekanismer påvirker vores opfattelse af hændelser, omgivelser og relationer
Kan forstå og anvende værktøjer til kommunikation og konflikthåndtering
Kan håndtere konflikter konstruktivt
Har kendskab til mæglerrollen i konfliktsituationer
Opnår indsigt i forhold til konflikters opståen og løsning
Kan medvirke til en konstruktiv og god konflikthåndtering.