

Tag et salgsforløb online

En fleksibel og grundlæggende salgsuddannelse for dig, der arbejder med salg af varer, ydelser eller budskaber. Du styrker dine grundlæggende salgs- og servicekompetencer - og du kan gøre det lige derfra hvor du ønsker.

Undervisningsform

Uddannelsen foregår via vores online læringsplatform, hvor underviseren har lagt en plan for indholdet på de enkelte moduler. Her arbejder du med opgaver, videoer, quizzer, refleksion, tekst og egne situationer og får adgang til fælles conferenceundervisning med underviseren og kursets andre deltagere.

Der vil i løbet af uddannelsen være forskellige prøver, der skal sikre viden og færdigheder i fagets forskellige værktøjer. Efter gennemførelse og beståede prøver modtager du AMU-beviser i e-boks.

Målgruppe

Uddannelsen er for dig, der er nuværende eller kommende salgs-, service- eller frontmedarbejder, og som ønsker en bedre forståelse af salgsteknik.

Du er vant til at bruge en computer, god til selv at strukturere dit arbejde og du har PC eller tablet og headset med mikrofon til rådighed. Det er ikke en forudsætning, at du har erfaring med salg, kundeservice, online læringssystemer eller online konferencer.

Fleksibilitet og faglig sparring

Tilrettelæggelsen af uddannelsen giver dig det bedste fra to verdner: Et fællesskab med mulighed for faglig sparring med underviser og øvrige kursister samt opbygning af netværk. Individuel tilrettelæggelse af dele af læringen, så den passer bedst muligt ind i din hverdag. Du sparer både tid og omkostninger til transport, fordi du kan lære lige der, hvor du befinder dig.

Økonomi

For personer med en uddannelsesbaggrund som ufaglært eller faglært er deltagerbetalingen på arbejdsmarkedsuddannelser 118 kr, eller 190 kr, pr. dag. Prisen for den enkelte arbejdsmarkedsuddannelse for personer med videregående uddannelse kan findes på efteruddannelse.dk.

VEU-godtgørelse

Det er muligt at få økonomisk støtte i form af VEU-godtgørelse. For at få VEU-godtgørelse må du ikke have en uddannelse, der er på et højere niveau end en erhvervsuddannelse eller lignende. Læs mere på veug.dk.

Tilrettelæggelse

Uddannelsen varer i alt 4 dage og opbygget af to moduler af 2 dages varighed.

Uddannelsen giver mulighed for VEU-godtgørelse.

Se uddannelsens opbygning og indholdet i de enkelte moduler i figuren på næste side.

Udbytte

- Du får en grundlæggende værktøjskasse, du straks kan anvende i dit salgs- og servicearbejde.
- Du lærer at tilpasse kommunikationen til forskellige persontyper.
- Du får teknikker til at afdække kundens behov og motiver.
- Du kan bruge din viden om kundens profil og behov til at skabe mersalg.

Uddannelsens opbygning

MODUL 1

Grundlæggende salgsteknik

22.9.21-23.9.21 (2 dage)

Kundekontakt i en salgssituation

Afdækning af kundens behov og motiver

Identifikation af kundetyper

MODUL 2

Efterservice og mersalg

29.9.21-30.9.21 (2 dage)

Eftersalg og klagebehandling

Betydningen af god service

Anvendelse af kundetyper og -behov til mersalg

Anvendte AMU fag:

Personligt salg - kundens behov og løsninger (46472)

Mersalg i kundekontaktfunktioner (47253)



EUC Nordvest

Henning Stagsted

Konsulent

tlf. 3010 6500

hst@eucnordvest.dk



Tradium

Bente Hedegaard

Virksomhedskonsulent

tlf. 4188 0058

behe@tradium.dk



Tietgen

Vibeke Vesterskov Nielsen

Kursussekretær

tlf. 6545 2004

vvni@tietgen.dk