

Kursusnummer: 40003

# Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

Kurset henvender sig til personale, som er direkte eller indirekte i kontakt med gæster. Kurset giver dig spørge- og salgsteknikker til at opnå det ønskede salg



**Varighed:** 2 dage

## Formål med kurset

Du lærer at:

- varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services
- varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde
- lytte til kundens behov og forventninger og gennemføre salg
- bruge teknikker til at afslutte salg
- afslutte kontakten på en positiv måde

## Bedømmelse

Skolen udsteder uddannelsesbevis ved tilfredsstillende gennemførelse af kurset.

**Kursusperiode:** Se [www.hrs.dk](http://www.hrs.dk)

## Målgruppe

Arbejdsmarkedsuddannelsen 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 salgs- og serviceerhvervet.

## Pris

Deltagerbetaling er kr. 232,- for alle deltagere, der hører under arbejdsmarkedsuddannelsens målgrupper, og du kan søge om VEU- godtgørelse for perioden, du er på kursus.

## Tilmelding

Du skal tilmelde dig dette kursus via [www.efteruddannelse.dk](http://www.efteruddannelse.dk)

Har du spørgsmål til kurset eller til den elektroniske onlinetilmelding på [www.efteruddannelse.dk](http://www.efteruddannelse.dk), kan du kontakte kursusadministrationen på tlf. 33 86 22 00 eller e-mail [kursus@hrs.dk](mailto:kursus@hrs.dk).

