

# Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer, med leverandører i indkøbssituationer samt anvende forhandlingsteknikker til at skabe varige kunde- og leverandørforhold.

## Fag: Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

<b>Fagnummer:</b> 40338	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 416,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.329,90

**Målgruppe:** Uddannelsen henvender sig til medarbejdere og iværksættere inden for detailhandlen.

**Beskrivelse:** Deltageren kan gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer eksempelvis med afsæt i virksomhedens idé og profil samt salgs- og servicepolitik med det formål at skabe langvarige kundeforhold og på sigt øget omsætning og indtjening.

Deltageren kan planlægge og gennemføre forhandlinger med leverandører i forbindelse med indkøbssituationen med det formål at skabe langvarige leverandørforhold og på sigt øget omsætning og konkurrencedygtige indkøbsbetingelser.

Deltageren kan identificere forhandlingssituationen dens faser og kan anvende forhandlingsteknikker i serviceprocesser.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 416,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.329,90

## Tilmelding

