

Mersalg i butikken

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i salgssituationen anvende teknikker til mersalg. Deltageren bliver bevidst om kundens behov og kan gennem sit engagement give kunden en god oplevelse og opnå et mersalg til butikken.

Hold

Kurset du har valgt, kan være en del af en samlet pakke. Se kursuspakken ved at søge på kursets fagnummer. Du kan ofte også tage kurset for sig selv, kontakt os for mere info: Kursussekretær Charlotte Vigtoft Nielsen 9680 1516 Du kan også bruge kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

Fag: Mersalg i butikken

Fagnummer: 46128	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere der har nogen erfaring med personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i salgssituationen anvende spørgeteknikker for at afdække kundens latente købsbehov og derved skabe mersalg.

Deltageren kan gennem engagement og på baggrund af sin produktviden foreslå kunden en optimal løsning, som giver kunden en positiv købsoplevelse og skaber mersalg til butikken.

Kursuspris

AMU:
DKK 416,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.329,90

Tilmelding

