

Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Kort fortalt

Efter uddannelsen er deltageren i stand til at fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller fastsat indsatsområde eksempelvis indenfor omsætning. Deltageren kan følge op på egne fastlagte mål.

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: Fastlæggelse af mål ved personligt salg

> Fagnummer: 43179	> Varighed 2 dage
> AMU-pris: DKK 256,00	> Uden for målgruppe: DKK 1.218,30

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der har erfaring med salgsarbejde.

Beskrivelse: Deltageren kan fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller indsatsområder, eksempelvis indenfor omsætning, bruttoavance, antal ekspeditioner, basket size og hitrate.

Deltageren kan efterfølgende følge op på egne fastlagte mål.

Deltageren kan videndele sine erfaringer med fastsættelse af mål, og planlægge samme effekt generelt for butikken.

> **Kontakt**
Find kontakt via hjemmesiden

> **Kursuspris**
AMU:
DKK 256,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.218,30

> **Tilmelding**

