

Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren de nødvendige grundregler og er trænet i de teknikker, der er forbundet med at gennemføre et godt salg. Deltageren kan tilgodese både virksomhedens indtjening og kundernes ønsker og behov.

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: Grundlæggende salg i turist- og rejsebranchen

Fagnummer: 46495	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 642,00	Uden for målgruppe: DKK 1.897,40

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til medarbejdere i AMU-målgruppen, herunder salgspersonale og andre frontmedarbejdere i rejsebureauer (incoming og outgoing), turistbureauer, rejsetransportselskaber, attraktioner og andre med direkte kundekontakt indenfor rejseliv og turisme.

Beskrivelse: Deltageren kan sælge rejse-, turist- og øvrige oplevelsesprodukter til kunderne ved personlig og telefonisk kontakt. Deltageren kan afdække kundernes ønsker og behov til rejseprodukter. Deltageren kender og behersker de nødvendige salgsteknikker, eksempelvis spørge-, analyse- og argumentationsteknikker. Deltageren kan håndtere eventuelle indvendinger og misforståelser og kan anvende teknikker til afslutning af salget.

Kursuspris

AMU:
DKK 642,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.897,40

Tilmelding

