



DYGTIGE MEDARBEJDERE ER NØGLEN TIL VÆKST

**NYE
UDDANNELSESFORLØB
FOR SALGSKONSULENTER I
HANDELSVIRKSOMHEDER**

DEN KOMPLETTE SALGSKONSULENT

Handelsvirksomheder er afhængige af dygtige salgsfolk, der er gode til at rådgive om produkter og services, skabe loyale kunderelationer og ikke mindst til at sælge.

Vi har sammensat **den komplette salgskonsulent** af fire kursusforløb til genopfriskning og styrkelse af alle hjørner af dit salgstalant:

- Grundlæggende salg
- Salg og markedsføring
- B2B sælgeren
- E-handel

Den komplette salgskonsulent løfter dine og virksomhedens kompetencer inden for områder som salg, markedsføring, kunderådgivning og e-handel, der er helt centrale elementer i dagens B2B marked.

Du kan vælge alle fire kursusforløb eller blot det, der passer bedst til dine kompetencer og virksomhedens behov. Alle kursusforløb er af kort varighed og kan afholdes over en længere periode, for at medarbejderen ikke skal undværes for længe.

GRUNDLÆGGENDE SALG



GRUNDLÆGGENDE SALG

Når du har gennemført kursusforløbet har du fået redskaber til at:

- **Styre kundekontakten gennem hele salgsprocessen**
- **Finde og præsentere kunden for en optimal løsning**
- **Styrke dit personlige salg**
- **Skabe gode salgsoplevelser selv gennem svære situationer**

BLIV BEDRE TIL AT SÆLGE

For folk, som ønsker, at arbejde med salg

Lær eller genopfrisk de grundlæggende salgsteknikker og værktøjer. Dette kan du lære på et 8-dages kursusforløb.

PÅ KURSUSFORLØBET LÆRER DU OM:

- Forskellige kundetyper
- Afdækning af kundebehov
- 'Powerselling'
- Kommunikation og konflikthåndtering

Varighed

- 8 dage

SALG

MARKEDSFØRING

Når du har gennemført kursusforløbet, har du fået redskaber til at:

- Planlægge og gennemføre mindre markedsanalyser
- Udarbejde salgsfremmende kommunikationsaktiviteter
- Fastlægge markedsføringsmål
- Gennemføre en omkostnings-effektiv markedsføringsplan

SALG OG MARKEDSFØRING SALG OG MARKEDSFØRINGSVÆRKTØJER

For folk, som ønsker, at arbejde med markedsføring

På et kursus på 9 dage kan du opdatere din viden og få nye idéer til, hvordan du kan arbejde professionelt med markedsføring – fra analyse af markedet til fastlæggelse af mål for markedsføringsindsatsen.

PÅ KURSUSFORLØBET LÆRER DU OM:

- Målgrupper og salgsmål
- Markedsanalyser
- Anvendelse af søgemaskiner til markedsføring
- Mediestrategi og medievalg
- Segmentering og valg af målgruppe

Varighed

- 9 dage

B2B SÆLGER

Når du har gennemført kursusforløbet, har du fået redskaber til at:

- Rådgive og optimere samarbejdet med eksterne parter
- Arbejde med opsøgende salg via netværk mm.
- Etablering af langsigtede kunderelationer
- Analyse og vurdering af kundens behov
- Tilpasse din kommunikation ift. kulturforskelle med henblik på at imødekomme virksomhedens service- og kvalitetsmål

B2B SÆLGEREN

BLIV SKARP PÅ SALGET TIL PROFESSIONELLE KUNDER

Den mere erfarne sælger

B2B-handelsvirksomheden er ikke længere kun en virksomhed, hvor kernekompetencen er, at disponere produkter og services til erhvervslivet og forbrugerne til konkurrencedygtige priser. I dag er virksomhedens opgaver i lige så høj grad rådgivning og support for at tilføre produkterne en merværdi for kunderne. Dette kan du blive endnu skarpere på ved at deltage på dette 8-dages kursusforløb.

Salg, produktkendskab og rådgivning er helt centrale opgaver, som B2B-sælgeren skal arbejde med. Det gælder både i dag og i fremtiden, hvor disse kompetencer i stigende grad vil være centrale for sælgeren.

PÅ KURSUSFORLØBET LÆRER DU OM:

- Værdikæden i B2B
- Optimering af værdikæden
- Relationsfremmende salgsteknikker
- Målretning af egen salgsindsats
- Produkt- og kundevejledning i B2B
- Kulturafstemt kommunikation i salg- og servicesituationer
- Fortolkningsmodeller og erfaringsprocesser

Varighed

- 8 dage

B2B

E-HANDEL

E-HANDEL

Når du har gennemført kursusforløbet, har du fået redskaber til at:

- Arbejde med e-markedsføring
- Erhverve nye kunder via viral markedsføring
- Anvende CMS til optimering og organisering af virksomhedens sites og systemer
- Optimere administrative arbejdsgange med e-administration og betalingssystemer
- Udvikle e-koncepter til produktdifferentiering
- Skabe større kundeloyalitet via e-koncepter

E-HANDEL

BLIV SKARP PÅ E-HANDEL OG HVORFOR E-HANDEL BLIVER EN STADIG VIGTIGERE SALGSKANAL INDEN FOR B2B-HANDEL

Sælgeren med nyt fokus

De fleste virksomheder bruger it og e-business til at understøtte den daglige forretning og kombinerer de traditionelle salgskanaler med e-handel. Det betyder, at flere og flere medarbejdere får arbejdsopgaver i forbindelse med salg af vare- og tjenesteydelser på nettet. Bliv klogere på e-handel på bare 10 dage.

PÅ KURSUSFORLØBET LÆRER DU OM:

- Reklameplacering i onlinemedier
- Hvordan e-markedsføring kan styrke B2B salg
- Virale markedsføringskanaler, fx sociale netværk, niche sites, communities, blogs
- Anvendelse af CMS system
- Muligheder i diverse opfølgingsrapporter
- Elektroniske kommunikations- og transaktionslæsninger ved online salg og vareforsendelse
- Anvendelse af transaktions- og betalingsdata
- Konzeptudvikling ift. tema-websites
- Kundeloyalitetsprogrammer til online salg

Varighed

- 10 dage

PRIS OG TILSKUDSMULIGHED

Prisen for en kursusdag ligger mellem 110 og 184 kroner pr. dag. Hør nærmere hos din handelsskole eller kursusafdeling.

Hvis du som medarbejder er omfattet af en overenskomst/-kompetencefond har du ret til selv at vælge en uddannelse, som styrker dine beskæftigelsesmuligheder.

Du kan få tilskud fra kompetenceudviklingsfonden til hel eller delvis dækning af dit løntab samt til dine udgifter til kursusgebyr, transport mv.

Det er din overenskomst som afgør, om det er dig eller din virksomhed, der skal søge om tilskud fra den relevante fond. Det gælder kun kompetencefondene på det private område.

KONTAKTINFORMATION

Uddannelsesforløb udbydes af en række handelsskoler over hele landet og kan tages som hele eller halve dage over en kortere eller længere periode.

Du kan søge mere information om uddannelsesforløb på www.amukurs.dk

Pjecen er udarbejdet af:

Uddannelsesnævnet og Efteruddannelsesudvalget HAKL. Vesterbrogade 6D, 4. sal. København 1620, T: 33366600 www.uddannelsesnaevnet.dk