

Salgsteknik

De fleste kender til
fordomme om sælgere.
Vi gør op med myterne.



Uanset om du har været uden beskæftigelse i en kortere eller længere periode, giver det god mening at gøre din vifte af kompetencer endnu bredere, end den er i forvejen.

Som ledig er det ikke sikkert, at et kursus i salgsteknik springer dig i øjnene som det mest åbenlyse valg – men det vil kunne gavne dig på flere måder, idet du har mulighed for tilegne dig værdifuld viden, som både kan udvikle dig personligt og øge din værdi på arbejdsmarkedet. Kurset i salgsteknik gør dig i stand til at identificere og håndtere situationer, hvor du skal agere sælger – uanset om du vil afsætte et produkt, få andre med på en idé eller sælge dig selv til en jobsamtale.

Akademiuddannelsen er kompetencegivende, og kursets pensum er inddelt i fire hovedområder:

Salgsledelse	15 %
Salgsteknik	50 %
Sælgers opgaver	20 %
Planlægning af salget	15 %

Vores metode

Træningen og udviklingen varetages af erfarne konsulenter inden for ledelse og salgsteknik. Undervisningen er deltagerorienteret, hvilket vil sige, at du sammen med dine medkursister deltager aktivt i arbejdet med fx rollespil og coaching samt arbejde i mindre grupper, og igennem hele undervisningsforløbet har du mulighed for at sætte dit personlige præg på diskussioner, præsentationer af oplæg og besvarelser på stillede opgaver.

I perioden mellem undervisningsdagene er underviserne klar til at hjælpe dig på mail og telefon. Endvidere skaber vi rammerne for kursisterne til at netværke og bruge hinanden i den fremtidige jobsøgning.

Værd at vide

Meritpoint:	10 ECTS-point
Eksamensform:	Mundtlig eksamen med udgangspunkt i projekt
Særlige adgangsforsudsætninger:	Ingen – dog skal du være ledig med ret til 6 ugers selvvalgt uddannelse
Varighed:	60 lektioner over 6 uger, hertil kommer egen forberedelse og studiegrupper
Praktiske oplysninger:	http://2b1group.dk/index.php/page/forret/99
Tilmelding:	Kontakt Heidi Frederiksen – hkf@adm.khs.dk

Yderligere spørgsmål og information – kontakt:
Anne Dam Jensen, tlf.: 25 42 08 92, adj@2b1group.dk

De fire hovedområder

1 Salgsledelse giver dig en forståelse for forskellige former for organisering af et sælgerkorps, og hvad der findes af forskellige motivationsfaktorer for det enkelte individ samt opstilling af mål, målenes baggrund og opfølgning på mål. Desuden stifter du bekendtskab med nogle principper omkring coaching.

2 Salgsteknik sætter dig blandt andet i stand til at planlægge en given salgssituation og efterfølgende at afvikle den i praksis – det kan være et salgsmøde eller forlæggelse af et projekt eller en idé – samt udvælge og anvende egnede åbninger og afslutninger på et salgsmøde. Desuden stifter du bekendtskab med, hvordan du deltager i en prisforhandling, du lærer at kommunikere med forskellige typer mennesker, og du bliver klædt på til at håndtere konfliktsituationer.

3 Sælgers opgaver omfatter blandt andet evnen til at finde relevant viden om fx kunder, konkurrenter og andre, der er knyttet til de salgssituationer, du befinder dig i, og du får tips til, hvordan du opbygger og vedligeholder relationer. Du lærer også at vurdere, hvad der er hensigtsmæssig adfærd, sprogbrug og påklædning, og du får nogle værktøjer, der sætter dig i stand til at kunne identificere og diskutere etiske spørgsmål.

4 Planlægning af salget omfatter blandt andet planlægning og strukturering af din egen tid og planlægning af en forhandlingssituation. Du lærer at udarbejde et skriftligt tilbud og andet kundetilpasset salgsmateriale, og du bliver i stand til at bedømme styrkeforholdet i en given salgssituation.

Eksamen:

Mundtlig eksamen på baggrund af et projekt.