Salg og varer

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren beherske metoder til dialog med kunder, konflikthåndtering, varedeklarationer, og anvende metoder til salgsoptimering, sortimentssammensætning, valg af leverandører og udvikling af butiksprofilen.

Fag: Salg og varer

Fagnummer: 47635	**Varighed** 15 dage
AMU-pris: DKK 3.120,00	**Uden for målgruppe:** DKK 8.349,25

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte i større eller mindre virksomheder, der arbejder med betjening, personligt salg, reklamationsbehandling og metoder til udvikling af butiksprofilen, sortimentet og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, samt konflikthåndtering, varedeklarationer samt principper for valg af leverandører.

Beskrivelse: Deltageren behersker metoder til dialog med kunder ved betjening, vejledning og reklamationsbehandling og personligt salg.
Deltageren kan anvende metoder til salgsoptimering og mersalg samt til sortimentssammensætning i udvalgte vareområder.
Deltageren kan anvende metoder til udvikling af butiksprofilen, sortimentet og serviceydelser, og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder events og kampagner.
Deltageren behersker konflikthåndtering i salgssituationer, ved reklamationer og i kassefunktionen.
Deltageren har indgående kendskab til varedeklarationer og de forkortelser, begreber, varenumre og andet, der fremgår af disse, og behersker i salgssituationer vejledning af kunder med udgangspunkt i varedeklarationer.
Deltageren har indgående kendskab til relevant lovgivning om udvalgte vareområder og varebehandling, som fx lovgivning om opbevaring af forskellige varer, lovgivning om anvendelse og sikkerhed og lovgivning om bortskaffelse og emballage.
Deltageren kender principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde.

Kursuspris

AMU:
DKK 3.120,00

Uden for målgruppe:
DKK 8.349,25

Tilmelding