

# Salgsledelse

## Kort fortalt

Deltageren kan efter kurset opstille relevante salgsmål for afdelingen som helhed, nedbryde resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger, sikre en sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats, kendskabet til grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivations- og aktivitetsniveau og kendskabet til værktøjer inden for salgsstrategi.

## Fag: Salgsledelse

<b>Fagnummer:</b> 40448	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 654,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.947,65

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere, der arbejder med salgsledelse. Lederne i målgruppen har en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

**Beskrivelse:** Deltageren kan ud fra sit job som salgsleder opstille relevante resultatmål mellem personlige motiver, afdelingens interesse og virksomhedens interesser.

I jobfunktionen indgår:

Grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse

Optimering af målopfyldelse på både kort og langt sigt

Nedbrydning af resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger

Sikring af sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats

Vurdering af effekt af forskellige salgsmetoder

## Kursuspris

**AMU:**

DKK 654,00

**Uden for målgruppe:**

DKK 1.947,65

## Tilmelding

