

Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer, med leverandører i indkøbssituationer samt anvende forhandlingsteknikker til at skabe varige kunde- og leverandørforhold.

Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

Fag: Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

Fagnummer: 40338	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 428,00	Uden for målgruppe: DKK 1.370,30

Målgruppe: Uddannelsen henvender sig til medarbejdere og iværksættere inden for detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer eksempelvis med afsæt i virksomhedens idé og profil samt salgs- og servicepolitik med det formål at skabe langvarige kundeforhold og på sigt øget omsætning og indtjening.

Deltageren kan planlægge og gennemføre forhandlinger med leverandører i forbindelse med indkøbssituationen med det formål at skabe langvarige leverandørforhold og på sigt øget omsætning og konkurrencedygtige indkøbsbetingelser.

Deltageren kan identificere forhandlingssituationen dens faser og kan anvende forhandlingsteknikker i serviceprocesser.

Kursuspris

AMU:
DKK 428,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.370,30

Tilmelding

