

# Bæredygtigt salg i detail- og handelserhvervet

## Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende forskellige bæredygtige argumenter i en kundesalgssituation og du kan anvende viden om den totale miljøpåvirkning i produktets levetid (TCO) til at opstille mål/fokusområder inden for bæredygtigt salg.

## Fag: Bæredygtigt salg i detail- og handelserhvervet

<b>Fagnummer:</b> 21989	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 416,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.329,90

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med detailsalg samt E-com salg og B2B salg. Det anbefales, at deltageren har gennemført kurset "Introduktion til Bæredygtig omstilling" eller har tilsvarende kvalifikationer.

**Beskrivelse:** Deltageren kan anvende forskellige bæredygtige argumenter i en kundesalgssituation, herunder inddrage virksomhedens strategi indenfor bæredygtighed. Deltageren kan ligeledes anvende viden om den totale miljøpåvirkning i produktets levetid (TCO) til at opstille mål/fokusområder inden for bæredygtigt salg. Deltageren kan kommunikere elementer af virksomhedens bæredygtige fokus ud mod kunderne.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 416,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.329,90

## Tilmelding

