



Den rådgivende montør (AU)

De kommer til at arbejde intensivt med virksomhedens kundebasis og kunderejseprocessen i den første del af kurset. Derefter styrer du kunderejsen separat over for virksomheden via tilknyttede kommunikation, samt kundetilfredsheden via bedre håndtering af interaktioner og konfliktsituationer. Du vil sætte dig for at forstå for vigtigheden af at vælge den rette strategi, og du lærer samtidig at bruge de rigtige værktøjer til at prioritere og præsentere din ledelse.

Indholdet

- Salgs- og kommunikationsstrategier
- Forretnings og affærdshistorier
- Tilknyttede kommunikation
- Presentations- og argumentationsstrukturer
- Prioritering og prioritering
- Identificering af og efter salg service
- Branding

Du kan vælge at tage fejl som en del af din kunderejseproces - salg og markedsføring efter som et uafhængigt kursus. Kurset strækker sig til undervisningsmateriale for dig i øjet, herfor er det en afsluttende eksamen.

Scan QR koden og tag med
Tilmelding kan ske via QR koden
eller på telefon: 70217440



Udfordring

Med kurset "Den rådgivende montør"

Er man en struktureret tilgang til salg, som sikrer professionel approach ved hjælp af salgstrategier.

Du opbyr forståelse for vigtigheden af den rette strategi, og du lærer at anvende konkrete værktøjer til at prioritere og præsentere din ledelse.

Under uddannelsen lærer du hvordan du prioriterer og prioritering og udvælgelse af kunderne der frembyder højeste værdi i salgstrategier.

Udbydere

Solar School og Solar School