



Den rådgivende montør (AU)

Du kommer til at arbejde intensivt med virksomhedens kundeemner og vurderer potentialet i disse. Dessuden styrker du kundernes loyalitet over for virksomheden via tillidsskabende kommunikation, samt kundetilfredsheden via bedre håndtering af reklamationer og konfliktsituationer. Du vil samtidig for forståelse for vigtigheden i at vælge den rette strategi, og du lærer samtidig at bruge de rigtige værktøjer til at planlægge og prioriterer din tid effektivt.

Hovedemner

- Salgs- og kommunikationsstrategier
- Persontyper og adfærdsforståelse
- Tillidsskabende kommunikation
- Præsentations- og argumentationsteknikker
- Planlægning og prioritering
- Værdibaseret salg og after sale services
- Stresshåndtering

Du kan vælge at tage faget som en del af din Akademiuddannelse i Salg og markedsføring eller som et selvstændigt kursus. Kurset strækker over 8 undervisningsdage fordelt på 4 uger, herefter er der en afsluttende eksamen.

Scan QR koden og læs mere.
Tilmelding kan ske via QR koden
eller på telefon: 76527448



Udbytte

Med kurset "Den rådgivende montør" får man en struktureret tilgang til salget, som tilsikre professionel approach ved hjælp af salgstrappen.

Du opnår forståelse for vigtigheden af den rette strategi, og du lærer at anvende konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere din tid effektivt.

Under uddannelsen lærer du desuden om personlig planlægning og udvikling, samt hvordan du forebygger negativ stress i salgsarbejdet.

Underviser

Solar Skolen og IBA Kolding.