ERHVERVSAKADEMI KØBENHAVN



KURSUS (AKADEMIUDDANNELSE)

Salg og salgspsykologi

Niveau
Akademiuddannelse
10 ECTS-point

Tilmelding, pris og datoer
Se aktuelle informationer på ek.dk

Kontakt
36 15 45 17
efteruddannelse-studievejledning@ek.dk

Vil du blive klogere på salgspsykologi og lære mere om kundeadfærd og kundetyper?

På kurset "Salg og salgspsykologi" får du en forståelse for grundlæggende salgspsykologi og kompetencer til at agere i forhold til forskellig kundeadfærd.

Du får indsigt i grundlæggende teknikker i forbindelse med planlægning, gennemførelse og opfølgning på et salgsmøde. Du lærer desuden at tilpasse din adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper og derved opnå bedre salgsresultater.

Det bliver du bedre til
- Personprofil og personlig adfærd
- Identifikation af kundemotiver og -mål
- Verbal og nonverbal kommunikation
- Emnegenerering, spørgeteknik og aktiv lytning
- Salgsbrevet, telefonsalg og mødebooking
- Præsentationsteknik
- Personlig planlægning og udvikling
- Stresshåndtering
- After-sales service

På kurset vil du
- Få indsigt i grundlæggende teknikker i forbindelse med planlægning, gennemførelse og opfølgning på et salgsmøde
- Få færdigheder til at anvende konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere din tid effektivt for at forebygge negativ stress i salgsarbejdet
- Lære at tilpasse din adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper

Varighed
6-12 undervisningsgange på dag- eller aftenhold typisk fordelt på 12-14 uger ekskl. eksamen.

Eksamen
Alle kurser afsluttes med en valgfri eksamen. Eksamenen varierer fra kursus til kursus og består oftest af en skriftlig og mundtlig prøve. Se mere på ek.dk under de enkelte kurser.

Fakta om kurset

"Salg og salgspsykologi" er et valgfag på akademiuddannelsen i salg og markedsføring. Faget svarer til 10 ECTS-point.

Du kan tage faget som et enkeltstående kursus eller som en del af en hel uddannelse.

Læs mere og tilmeld dig på ek.dk/kurser