



Affärsmannaskap och försäljning

Mål: Målet och huvudsyftet med kursen är att ge deltagarna möjlighet att utveckla sitt affärsmannaskap, vilket ska medföra att befintliga kunder behålls och att en nykundsanskaffning av kunder sker.

Målgrupp: All personal som har någon form av kundkontakt.

Omfattning: 16 studietimmar eller skräddarsy kursen för din yrkesroll

Lite ur innehållet på kursen:

Självkännedom – Vem är jag? EQ i stället för IQ, Vem är min kund?
Konsten att sälja utan att sälja, Återköp och relationsbyggande åtgärder.

Kursen ger dig konkreta verktyg som hjälper dig att coacha kunden att se sina egna behov. Skapar möjligheter till merförsäljning och lär dig hitta lösningar som gör att kundnöjdheten växer i företaget/organisationen.

Kontakta: Carina Lindström Telefon: 0454-30 61 60

E-post: carina.lindstrom@sv.se

