

# Sælgeruddannelsen (3 moduler)



## AMU – Arbejdsmarkedsuddannelser Sælgeruddannelsen (3 moduler)

### INDHOLD

Salg er et håndværk, der kræver det rigtige værktøj, hvis resultatet skal blive godt. Derfor har du som sælger også brug for at bruge værktøjet rigtigt. Du kan sikkert allerede meget, men det er altid inspirerende at lære nyt og få nye input – også fra kollegaer i branchen.

Derfor udbyder vi nu en uddannelse, der er målrettet sælgerne på B2B markedet i Danmark. Uddannelsen er sat sammen af tre AMU-kurser, så de tilsammen kommer hele vejen rundt om salgets discipliner.

Du kommer til at arbejde med planlægning, opsøgende arbejde og gennemførelse af salget. Sælgeren som rådgiver i et konkurrencepræget marked er også en del af uddannelsen, og endelig bliver salgsledelse det, der kommer til at binde det hele sammen. Her kommer du til at arbejde med at sætte mål for din indsats, skabe aktiviteter, der støtter op om dit salgsarbejde, bryde de overordnede mål ned, så de kan omsættes til konkrete handlinger i hverdagen og meget mere. Brugen af CRM er også et af omdrejningspunkterne i uddannelsen.

Vi tilbyder alle deltagere en DISC-personprofil og opfordrer alle deltagere til at benytte tilbuddet, da analysen danner fundamentet for meget af undervisningen på første modul. Prisen for DISC-profilanalysen er 2.200,00 kr. ekskl. moms.

**Modul 1** Sælgerens roller – Hvem er jeg som sælger?

**Modul 2** Sælgerens værktøjskasse – Hvordan hjælper jeg kunden på bedste vis?

**Modul 3** Salgets discipliner – Hvordan vil jeg arbejde med salg i morgen?

### Kursusforløbet afholdes følgende datoer:

20.01.20 - 21.01.20

24.03.20 - 25.03.20

02.06.20 - 04.06.20

### MÅL

Kursusforløbet består af følgende AMU- mål:  
47190 Opsøgende salg på B2B-markedet  
46685 Rådgiverrollen inden for B2B-handel  
40448 Salgsledelse

Vi henviser til [ug.dk](http://ug.dk) for fuld målbeskrivelse.

## Sælgeruddannelsen (3 moduler)

### Målgruppe:

Uddannelsen retter sig mod den del af AMU-målgruppen, der har lidt eller ingen erfaring inden for salg - kursister som arbejder med salg eller påtænker dette i fremtiden.

### Særlige adgangskrav til kurset

Ingen

### Undervisningssted

Erhvervsskolerne Aars, Østre Boulevard 10, 9600 Aars

### Undervisningsform

Dagundervisning (kl. 8.00- 15.25)

### Deltagerantal

Min. 16 deltagere

### Varighed

7 dage

### Deltagerbetaling

Kr. 1.042,00 for hele forløbet pr. deltager (AMU-målgruppen). Kontakt kursusadministrationen for pris, hvis du er uden for AMU-målgruppen eller ledig (2019)

### Tilmelding

Al tilmelding skal ske via [erhvervsskolerne.dk](http://erhvervsskolerne.dk) eller via [efteruddannelse.dk](http://efteruddannelse.dk)

### Tilmelding - ledige

Er du ledig, skal du kontakte kursusadministrationen

"Jeg synes vi har fået en hel masse brugbare værktøjer, som jeg slet ikke er tvivl om, at jeg kan anvendes i praksis.

Det har helt klart været et lærerigt forløb.

Det har været en god oplevelse, og jeg føler, at jeg har fået det, jeg er kommet efter – nemlig, at det er brugbart i virkeligheden og ikke blot teori. "

Citat fra Sonny Stentebjerg fra Nakskov, Karl Mertz

### VEU godtgørelse

VEU-berettigede skal søge refusion via [efteruddannelse.dk](http://efteruddannelse.dk). Taksten er kr. 871,00 pr. kursusdag (2019) - læs nærmere på [veug.dk](http://veug.dk).

### Befordringstilskud

Daglig transport mellem bopæl og uddannelsessted: kr. 0,99 pr. kilometer (2019).

### Kost og logi

Skolen tilbyder kost og logi efter gældende regler. Læs nærmere på [erhvervsskolerne.dk](http://erhvervsskolerne.dk)



## VIL DU VIDE MERE?



### Malene Terp

[mbt@erhvervsskolerne.dk](mailto:mbt@erhvervsskolerne.dk)  
Tlf. 9698 1071



### Tinna Kristiansen

[tkr@erhvervsskolerne.dk](mailto:tkr@erhvervsskolerne.dk)  
Tlf. 9698 1072