

Salg og salgopsykologi

UDDAN DIG
VED SIDEN
AF JOBBET

På faget **salg og salgopsykologi** bliver du klogere på salgopsykologi, og du lærer mere om kundefærd og kundetyper, så du kan opnå bedre salgsresultater.

Du får en forståelse for grundlæggende salgopsykologi og kompetencer til at agere i forhold til forskellig kundefærd. Samtidig får du 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.

Indhold

På faget berører vi blandt andet:

- Identifikation af kundemotiver og -mål
- Personlig planlægning og udvikling
- Præsentationsteknik
- Salgsbrevet
- Spørgeteknik og aktiv lytning
- Stresshåndtering
- Telefonsalg og mødebooking
- Verbal og nonverbal kommunikation
- Værdibaseret salg



FAKTA

Omfang	10 ECTS-point
Niveau	Akademiuddannelse
Eksamen	Mundtlig prøve på baggrund af et projekt.
Forløb	Salg og salgspsykologi er et fag på akademiuddannelsen i salg og markedsføring.
Varighed	Seks til tolv undervisningsgange typisk fordelt på tolv til fjorten uger eksklusiv eksamen.
Tilmelding	Læs mere og tilmeld dig på cphbusiness.dk/videreuddannelse/akademiuddannelser

Vil du vide mere?

Har du spørgsmål, kan du ringe til vores studievejledere på 36 15 45 17 eller skrive til evu@cphbusiness.dk

