

# Salg og salgsp psykologi

## Omfang

10 ECTS-point

## Niveau

Akademiuddannelse

## Undervisning

Undervisningen kan variere mellem dag- og aftenundervisning

## Forløb

Du kan tage en hel uddannelse eller vælge enkelte fag

**LÆS  
VED  
SIDEN  
AF  
JOBDET**

På faget salg og salgsp psykologi bliver du klogere på salgsp psykologi, og du lærer mere om kundeadfærd og kundetyper, så du kan opnå bedre salgresultater.

Du får en forståelse for grundlæggende salgsp psykologi og kompetencer til at agere i forhold til forskellig kundeadfærd. 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 salgresultater.

## 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

## Varighed

6-12 undervisningsgange typisk fordelt på 12-14 uger eksklusiv eksamen.

## Eksamen

Alle fag afsluttes med en eksamen. Eksamenen varierer fra fag til fag og består oftest af en mundtlig eller skriftlig prøve. Se mere på [cphbusiness.dk](http://cphbusiness.dk) under de enkelte fag.

## Tilmelding

Læs mere og tilmeld dig på [cphbusiness.dk/efteruddannelse](http://cphbusiness.dk/efteruddannelse)

## Vil du vide mere?

Har du spørgsmål, kan du ringe til vores studievejledning på 36 15 45 17 eller skrive til [evu@cphbusiness.dk](mailto:evu@cphbusiness.dk)