

# Salgpsykologi & grundlæggende salg

Godkendt på national og regional positivliste  
6 ugers kursus for ledige



6 ugers kursus for ledige, der udvikler dine sælgende kompetencer og klæder dig på med relevante IT-værktøjer

Salg handler om at kommunikere med andre mennesker, så de træffer beslutningen om at købe. Uanset om du skal sælge varer eller serviceydelser, om det sker personligt i detailhandlen eller i erhvervslivet – så må du kunne sælge dig selv. Du får kompetencer til at agere i forhold til forskellig kundeadfærd, tilpasse egen adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper for derved at opnå bedre salgsresultater.

På dette forløb lærer du om salgsstrategier, kundeadfærd, de psykologiske og sociale processer, der er i spil, når du arbejder med salg, kundeservice eller anden kundevendt sagsbehandling. Foruden en række værktøjer inden for salgpsykologi bliver du også undervist i en række af de IT-værktøjer, der i dag er nødvendige for at lykkes med at sælge.



## KURSETS INDHOLD

### ➤ Salgpsykologi og grundlæggende salg

Du bliver undervist i og opnår kompetencer inden for identifikation af kundemotiver og -mål, værdibaseret salg, samt emnegenerering og udarbejdelse af salgsbrevet. Dertil lærer du om telefonsalg, mødebooking og præsentationsteknik.

### ➤ Kundeservice

Du bliver introduceret til spørgeteknik og aktiv lytning, så du får kunderne til at føle sig hørt og godt behandlet. Derudover vil du blive undervist i indvendingsbehandling og after sales service, så du kan håndtere potentielle klager og indvendinger.

### ➤ Personlig adfærd

Du opnår grundig viden om personlig adfærd og personprofiler, herunder DISC-profilanalyse. Samtidig vil du modtage undervisning i personlig planlægning og udvikling, samt stresshåndtering.

### ➤ Kommunikation

Du lærer om verbal og nonverbal kommunikation med henblik på salg af virksomhedens varer og/eller serviceydelser. Du bliver ligeledes undervist i kommunikationsværktøjer og -modeller, så dit produkt og budskab bliver modtaget og forstået korrekt.

### ➤ Windows 10, Office 2016 og CRM

Du opnår kompetencer og praktisk erfaring i Microsoft Office-pakkens programmer med fokus på salgsbrev, -præsentation, KPI, direct mail m.m. Du vil blive undervist i Word, PowerPoint, Excel, Outlook m.m.

### ➤ SEO/SEM

Du modtager undervisning i søgemaskineoptimering (SEO) og annoncering (SEM), så du kan sælge virksomhedens varer og/eller serviceydelser online.

# Salgspsykologi & grundlæggende salg



## Kursusperioder for kommende kurser

18. februar til 29. marts 2019

Du kan tilmelde dig frem til kursusstart, såfremt der stadig er ledige pladser

Kurset er godkendt på  
national og regional  
positivliste

## PRAKTISK INFORMATION

Klassebaseret undervisning hver dag fra kl. 9.00-15.00. Den ugentlige undervisning er på i alt 30 lektioner.

Vi stiller pc til rådighed under hele forløbet.

Underviserne er erfarne og har stort branchekendskab.

Adgangskravet er en relevant erhvervsuddannelse, en gymnasial uddannelse eller uddannelse på tilsvarende niveau, samt mindst 2 års relevant erhvervs erfaring.

Hos Itucation er der gratis parkering ved huset og adressen ligger i gå-afstand fra Ryparken station.

Modulet *Salgspsykologi og grundlæggende salg* er et akademifag på 10 ECTS-point og hentet fra akademiuddannelsen i *Salg og markedsføring*.

Modulet udbydes på vegne af Københavns Erhvervsakademi, KEA, under Lov om Åben Uddannelse. Modulet kan afsluttes med en eksamen.

Tilmelding: Kontakt os på 7027 2784 eller [kurser@itucation.dk](mailto:kurser@itucation.dk), så hjælper vi dig videre.

Kurset er åbent for alle, men er særlig rettet mod ledige.

## INFORMATION TIL LEDIGE

Du kan få kurset betalt via din a-kasse, hvis du er berettiget til 6 ugers jobrettet uddannelse.

Du kan søge dit jobcenter om at få kurset bevilget af dem, hvis du ikke er berettiget til kursus via a-kassen.

Du kan også vælge at betale kurset selv, kontakt Itucation på 7027 2784 og hør mere.

## A-KASSER OG JOBCENTRE

### ► Landsdækkende positivliste

Kurset er godkendt på den landsdækkende positivliste med akademikode 37610 og med listetitlen *Salgspsykologi og grundlæggende salg*.

### ► Regional positivliste

Kurset er godkendt på regional positivliste med listenummer 533 (Hovedstaden) og 198 (Sjælland).

### ► Pris

Prisen er kr. 24.410,70,- (ugepris er kr. 4.068,45,-).

### ► AR237/betalingstilsagn sendes til

KEA Competence (Københavns Erhvervsakademi)  
Frederikkevej 8-10, 2900 Hellerup  
[efteruddannelse-lb@kea.dk](mailto:efteruddannelse-lb@kea.dk)  
CVR-nr. 31656206  
P-nr. 1015321099  
Skolekode: 101613

## KONTAKTINFORMATION

Itucation  
Symbion Science Park  
Fruebjergvej 3, 2100 København Ø  
Tlf. 7027 2784  
[kurser@itucation.dk](mailto:kurser@itucation.dk) (sikker mail)  
[www.itucation.dk](http://www.itucation.dk)