

Meiri sala - styttri sölutími

Vinnustofa

Þátttakendur læra að nota þarfagreiningartækni til að finna út hvað viðskiptavinurinn hefur áhuga á og að sníða vörukynninguna út frá þeirri þarfagreiningu. Á námskeiðinu vinnur hópurinn saman að því að finna út hvaða spurningartækni henti fyrir þeirra kúnnahóp og þeirra tegundir af vörum. Á námskeiðinu fá þátttakendur verkfæri til að nýta í framtíðinni til að festa hæfnina í sessi og viðhalda því sem fer fram á námskeiðinu.

Innihald

Viðskiptavinamiðuð sölutækni felur í sér áherslu á aðferðina “Ráðgjöf -sala – þjónusta” þar sem óttinn við söluna er tekinn út með því að sjá hve góð þjónusta er að bjóða góða ráðgjöf sem hentar viðskiptavinum. Unnið er í hópum, með hermun og líka hver einstaklingur fyrir sig.

Meðal þess sem er kennt:

Frumkvæði - Byggja brú – Nýsala - Krosssala – Þarfagreining – Spurningartækni – Mótbárur - Lokun

Námskeiðið er sérsniðið að Fríhöfninni.

Fyrirkomulag

Dagsetning 13. febrúar. Inngangur að vinnustofu. Opnað fyrir rafrænt námskeið í kennslukerfi Fríhafnarinnar. 1 klukkustund.

Dagsetning 26. febrúar. Vinnustofa. Staðbundið 3 klukkustundir. Staðsetning; Miðstöð símenntunar á Suðurnesjum (MSS) að Krossmóa 4, 260 Reykjanesbæ. Hópnum verður tvískipt; hópur 1 kl. 9-12 og hópur 2 kl. 13-16.

Dagsetning 19. mars. Eftirfylgni. Staðbundið 2 klukkustundir. Staðsetning; Miðstöð símenntunar á Suðurnesjum (MSS) að Krossmóa 4, 260 Reykjanesbæ. Hópnum verður tvískipt; hópur 1 kl. 10-12 og hópur 2 kl. 13-15.

Leiðbeinandi: [Þóra Valný Yngvadóttir](#)