

## Færdighedstræning Trin II

### Mål

- At træne deltagerne i indlært stof fra Trin I
- At bearbejde de erfaringer deltagerne har erhvervet siden Trin I
- At gennemgå nye teorier omkring aktiv lytning og uddybende spørgeteknikker

### Udbytte

- At sikre at det indlærte stof fra Trin I og Trin II bliver til en færdighed
- Færdigheder i spørgeteknikker
- At lytte efter kundens behov
- Personlig vurdering af egne stærke og svage sider
- At lære at tage ordren når den er der
- At styre salgsprocessen

### Indhold

- Bearbejdning af de erfaringer deltagerne har erhvervet siden Trin I
- Gennemgang af nye teorier omkring aktiv lytning
- Uddybende spørgeteknikker
- Vurdering af den enkelte sælger på 10 punkter
- Cases
- Træning på video

### Hvem kan deltage?

- Sælgere
- Telefonsælgere
- Servicechefer
- Salgschefer
- Salgskonsulenter
- Alle der i det daglige håndterer kundesamtaler