

6 ugers jobrettet uddannelse

En ny start på din digitale karriererejse



LÆR HVORDAN DU SKABER SALG GENNEM ONLINE MEDIER OG FYSISKE MØDER KONVERTER DIN MARKEDSFØRING TIL SALG

Vi tager udgangspunkt i din baggrund og dine kompetencer

Uanset hvilken baggrund du har, er vi eksperter i, at finde din nye karrierevej. Professionel sparring hjælper dig trygt videre.

Kursets formål:

- Skabe relationer f.eks. gennem netværksopbygning & virksomhedsbesøg
- Udvikling af BLUE OCEAN CV™ – målrettet branding overfor den ønskede branche samt opdateret LinkedIn profil
- Individuel sparring med udgangspunkt i din profil og baggrund
- Gennem casearbejde & mundtlig eksamen optjenes 10 ECTS point

Arbejdsmarkedets muligheder:

- Brancheinformation
- Virksomhedskulturer
- Gratis profil på Kaffemøder.dk
- Digital videopitch
- Online præsentationsteknik

Personlig kommunikation:

- Profilanalyse & Kundetypologi
- Persontyper og adfærdsforståelse
- Personlig udvikling
- Verbal og nonverbal kommunikation
- Kommunikationsværktøjer og modeller
- Spørgeteknik og aktiv lytning
- Stresshåndtering

Salgspsykologi og grundlæggende salg er et akademimodul på 10 ECTS point, hentet fra akademiuddannelsen i International Handel & Markedsføring.

Kurset er godkendt under ordningen om ret til 6 ugers jobrettet uddannelse for ledige og findes på:
Landsdækkende positivliste nr. 209 kode 37610
Regional positivliste nr. 143 kode 37610

For at blive optaget på kurset skal du have min. to års erhvervserfaring samt én af følgende uddannelser:

- En relevant erhvervsuddannelse, En relevant grunduddannelse for voksne (GVU)
- En gymnasial uddannelse eller anden relevant uddannelse på samme niveau

Hvis du er ledig i 1. ledighedsperiode kan du derfor oppebære dine dagpenge i hele uddannelsesperioden og du kan søge om betaling af deltagergebyret hos din A-kasse eller dit lokale jobcenter. Er du ledig i 2. ledighedsperiode, skal du kontakte dit lokale jobcenter for en afklaring omkring dine uddannelsesmuligheder.

AKADEMIFAGET
SALGPSYKOLOGI
&
GRUNDLÆGGENDE
SALG
PÅ POSITIV
LISTERNE

VITILBYDER
UNDERVISNING I
FYSISKE RAMMER
SAMT VIRTUELT

KURSUSINDHOLD

Salg:

- Emnegenerering
- Salgsbrevet, telefonsalg og mødebooking
- Indvendingsbehandling
- Værdibaseret salg
- Det digitale landkort & digital omstilling
- Skab salg på online medier, nyhedsbreve mm.
- Det digitale mindset
- Personlig planlægning
- After sales services

Service:

- Servicemodellen, intern & ekstern
- Klagehåndtering – digitalt og personligt
- Research & analyse af serviceniveau

KODER OG HVEM KAN DELTAGE?

Dynamisk jobrettet forløb hvor målet er, gennem teoretiske modeller & praktiske værktøjer, at styrke dine evner indenfor kommunikation og salg for at booste din gennemslagskraft til, at sælge et produkt eller dig selv over for en kommende arbejdsgiver.

Salgspsykologi og grundlæggende salg udbydes i samarbejde med Cphbusiness, under lov om Åben Uddannelse og er adgangsgivende til akademiuddannelsen i Salg og markedsføring.

Kurset afholdes hos HELPAHEAD i Kbh.

3020 2600

KONTAKT@HELPAHEAD.DK



HELPAHEAD.DK



cphbusiness

COPENHAGEN BUSINESS ACADEMY