

Forløb for ledere

Fokus Profil
tilbagemelding
19.4.2017 – 1 time

Modul 1 – 25.4.2017
14.00 – 18.00

Salg og servicekultur
Hvordan skaber vi en
kultur i min "butik",
der understøtter
målet om at blive
Danmarks bedste
handelsby?

Modul 2 – 31.5.2017
14.00 – 18.00

Mental
Serviceparathed og
værtskab
Hvilke servicepakker
forventer og ønsker
vores kunder
(målgrupper)?
Ledelse af service og
coaching af
medarbejdere.

Modul 3 – 29.8.2017
14.00 – 18.00

Mental
salgsparathed
Fokus på
salgsparathed,
salgstykt og indre
salgsflow
Ledelse af salg og
coaching af
medarbejdere

Modul 4 – 26.9.2017
14.00 – 18.00

Salgsledelse med
fokus på følelser og
energi – hvordan
sætter vi det fri
Den anerkendende
metode
Hvilken strukturflytter
os for at
fremadrettet

Forløb for medarbejdere

Fokus profil
tilbagemelding
19.4.2017 – 1 time

Modul 1 – 25.4.2017
14.00 – 18.00

Salg og servicekultur
Hvordan er du
medskaber af salg
og servicekultur i
egen "butik", der
understøtter målet
om at blive
Danmarks bedste
Handelsby?

Modul 2 – 31.5.2017
14.00 – 18.00

Mental
Serviceparathed og
værtskab
Hvilke servicepakker
forventer og ønsker
vores kunder
(målgrupper)?
Lær af de bedste!

Modul 3 – 29.8.2017
14.00 – 18.00

Mental
salgsparathed
Fokus på
salgsparathed,
salgstykt og indre
salgsflow.

Modul 4 – 26.9.2017
14.00 – 18.00

Mental
salgsparathed
Dit salgshjul og din
fremtidige udvikling.



DANMARKS BEDSTE HANDELSBY

“

GOD SERVICE VINDER ALTID

Uffe Holm

Men hvordan udvikler vi god service i din virksomhed, der understøtter målet om at blive Danmarks bedste Handelsby?

En servicekultur skabes ikke bare fra det ene øjeblik til det næste - det kræver udvikling af mental service og salgsparathed. Derfor har FREDERIK i samarbejde med byens kursuscenter CoLearning - Moving People udarbejdet et uddannelsesforløb tilpasset servicebranchen og lokalområdets behov, som skal løfte serviceniveauet i byen.

På uddannelsesforløbet kommer vi rundt om kundens servicerejse - både ind gennem Frederikshavn som by og gennem din virksomhed. Når vi kender kundens servicerejse, kan vi også tilpasse vores personlige service og vores servicedesign. Det skaber god service og giver glade kunder - og det vinder altid.



FINANSIERING

Forløbet indleder med Garudas FokusProfil, som afdækker den enkelte leder og medarbejders løsnings- og salgsfokus.

Pris for FokusProfil + tilbagemelding: 1.500,-

Forløbet afvikles under fagkode: 40003, som dækker over AMU-faget: Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere. Forløbet er opdelt i 4 moduler, som kan ses i illustrationen på bagsiden.

Pris for kurset i AMU-målgruppen: 216,-

Til finansiering af forløbet er det muligt at søge om VEU-godtgørelse, og dermed løntabsgodtgørelse, som minimerer udgifterne for forløbet betydeligt.

Refusion: 1.358,-

TILMELDING

Hvis du har spørgsmål eller ønsker flere informationer om forløbet, er du velkommen til at kontakte Elsebeth Ørskov. Tilmelding sker ligeledes ved kontakt til Elsebeth pr mail:

elko@colearning.dk