



## Salg og servicekurs:

### **Startdato:**

Begynnelsen/midten av mars. Søknaden er sendt til Kompetanse Norge om å få midler til kurset, slik at det blir kostnadsfritt for deltakerne. Denne søknaden får vi svar på i månedsskiftet februar/mars 2020, så vi ber om forståelse og tålmodighet til vi får endelig bekreftelse på søknaden. Du vil da få SMS og mail om oppstartdato.

<b>Hvilken dag:</b>	Du får tildelt dag og tid etter hva du har krysset ut i <a href="#">registreringsskjema</a> .
<b>Antall samlinger:</b>	14 ganger, over ca. 3 måneder
<b>Varighet:</b>	3 timer
<b>Kurssted:</b>	Sørlandssenteret
<b>Hvor mange deltakere pr kurs:</b>	10 – 15 stk. pr. kurs

Kurset tar for seg viktige aspekter som:

Måloppnåelse, menneskelig-, bedrifts- og digital kommunikasjon, budsjett, fortjeneste, tilbud og rabatt, svinn, system-, materiell- og personlig service, reklamasjoner, servicemål og -regler, markedsføring, kundeorientering, å være selger, salgsorientering

Ved gjennomført kurs får en selvfølgelig et kursbevis og er godt rustet til å kunne ta fagbrevet om en ønsker det.

### **FAGBREV I SALGSFAGET – VIKTIG!**

Ønsker du info om å ta fagbrevet til sommeren, [trykk her](#).

## Kurs for butikkledere:

### **Startdato:**

Begynnelsen/midten av mars eller mai. Vi har fått mange påmeldinger, slik at vi derfor må dele kursene inn i to tidsgrupper, et som starter i mars og et som begynner i mai. Søknaden er sendt til Kompetanse Norge om å få midler til kurset, slik at det blir kostnadsfritt for deltakerne. Denne søknaden får vi svar på i månedsskiftet februar/mars 2020, så vi ber om forståelse og tålmodighet til vi får endelig bekreftelse på søknaden. Du vil da få SMS og mail om oppstartdato.

<b>Hvilken dag:</b>	Du får tildelt dag og tid etter hva du har krysset ut i skjema.
<b>Antall samlinger:</b>	7 ganger over ca. 1,5 måned
<b>Varighet:</b>	3 timer
<b>Kurssted:</b>	Sørlandssenteret
<b>Hvor mange deltakere pr kurs:</b>	10 – 15 stk. pr. kurs

Vi dypper i temaet kommunikasjon, både menneskelig, digitalt, bedriftens kommunikasjon og hvordan vi bruker dette til å lede selgerne i deres viktigste oppgave ved å skape de beste kundeopplevelsene og dermed øke salget.

Nettside: [www.konsulentas.no](http://www.konsulentas.no)

Kurs registrering: [Kurs registrering Sørlandssenteret/Sørlandsparken](#)

**Registreringsfrist: 20.januar**