



SALG OG KUNDERÅDGIVNING

Grønne og bæredygtige elementer bliver mere og mere vigtige inden for salg og kunderådgivning for at give kunden en god oplevelse.

DANSK
ERHVERV



Dansk
Industri



Bæredygtigt salg i detail og handel

Efter kurset kan du anvende forskellige bæredygtige argumenter i kundesalgssituationer, herunder integrere virksomhedens bæredygtigheds-strategi. Du vil også kunne bruge viden om produktets totale miljøpåvirkning (TCO) til at fastsætte mål og fokusområder for det bæredygtige salg og blive i stand til at kommunikere til kunderne om virksomhedens bæredygtige fokus.

Varighed: 2 dage. *Fag nr. 21989*



Konceptstyring og fokus på bæredygtighed

Du vil lære at formulere en bæredygtig profil for butikken og udvikle konkrete bæredygtige butikskoncepter og varesortimenter. Du lærer at tilpasse og videreudvikle koncept og sortiment med fokus på bæredygtighed samt bidrage til, at butikken når sine bæredygtige mål.

Varighed: 2 dage. *Fag nr. 20836*



Bæredygtige mærkningsordninger

Du får værktøjer til at kunne forklare bæredygtige mærkninger i detailhandel. Viden om mærkninger, produktion og genanvendelse bruges i daglige opgaver og til at finde information på producenterne hjemmesider.

Varighed: 1 dage. *Fag nr. 48778*



Produktinformation og vejledning

Efter kurset vil du kunne analysere og forstå kundens præferencer. Du kan vejlede og rådgive kunden om produktets fordele med særlig vægt på bæredygtighed og relevans for deres forretningsområde.

Varighed: 2 dage. *Fag nr. 49969*

