

Undervisningen i kursen ska behandla följande centrala innehåll

- ▶ Säljarbete, säljprocess och försäljningsteknik i olika branscher och områden, till exempel inom försäljning av varor och försäljning av tjänster.
- ▶ Praktisk säljkommunikation, till exempel hur produktdemonstrationer utförs och hur reklamationer behandlas.
- ▶ Förhandlingar och presentationsteknik.
- ▶ Säljplanering och säljadministration.
- ▶ Attityder, värderingar och förhållningssätt samt kundpsykologi och kroppsspråk.
- ▶ Sälj- och kundpsykologi, olika kundtyper och segmentering av marknaden.
- ▶ Kulturella skillnader i försäljningsteknik.
- ▶ Omvärldsanalys.
- ▶ Lagar och andra bestämmelser samt etiska regler inom försäljningsområdet.
- ▶ Kalkyl- och lönsamhetsberäkningar.
- ▶ Ergonomi.
- ▶ Miljöfrågor i försäljningsarbete.
- ▶ Metoder för utvärdering av försäljningsarbete.
- ▶ Projektmetodik och datorkunskap.