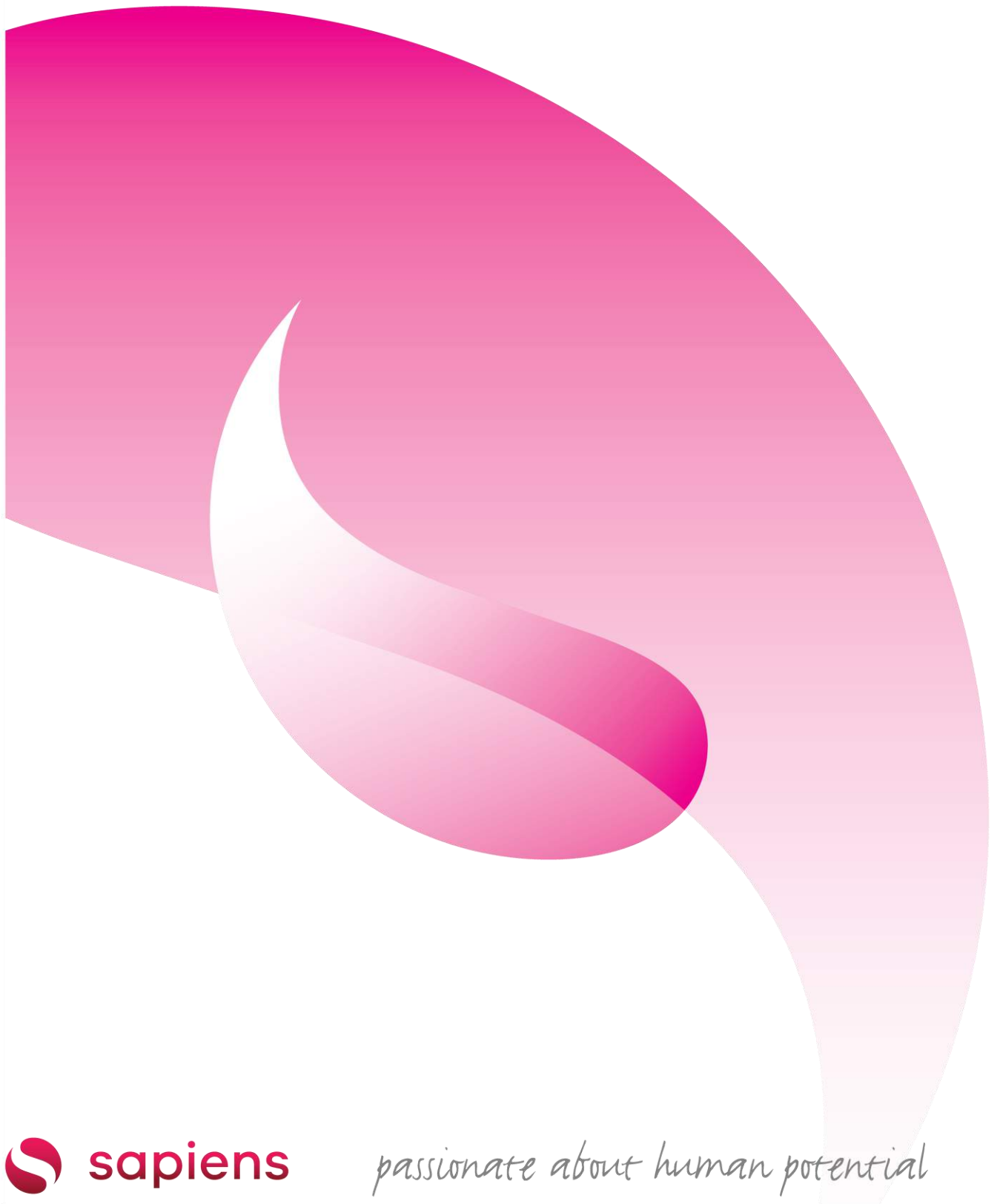


Salgsspsykologi

v/Sapiens Consulting i samarbejde med Ledelsesakademiet
Akademi fag, 10 ECTS point



Salgspsykologi

Med faget Salgspsykologi får du indblik i salgsstrategier og forskellige kundeadfærd. Faget er valgfrit modul på akademiuddannelsen i International handel og markedsføring.

En uddannelse i Salgspsykologi giver dig forståelse for forskellige kundetyper og argumentationsteknikker, der hjælper dine salgsresultater godt på vej.

Ingen kunder, ingen forretning. Så enkelt er det. Men det er ikke altid enkelt at afkode de mange forskellige kundetyper og at tilpasse din adfærd efter dem.

Faget Salgspsykologi giver dig indsigt i, hvordan du med tillidskabende kommunikation og stram tidsprioritering bedre forstår dine kunder – og øger dit salg.

Du får finpudset og målrettet din salgspitch uanset om du skal sælge en ide eller et produkt.

Du lærer om

Persontyper og adfærdsforståelse, salgs- og kommunikationsstrategier, argumentationsteknikker samt planlægning og prioritering.

Relevante jobfunktioner

Salgskonsulent, Key account manager, Marketing manager, salgsassistent og kundeservice.

Dit udbytte af faget Salgspsykologi

En efteruddannelse i salgspsykologi gør dig i stand til at håndtere forskellige kundeadfærd og de mange kundetyper, du kommer i berøring med via dit job. Du får kendskab til argumentationsteknikker og salgsstrategier, der kan give dine salgsresultater et boost.

I løbet af uddannelsen lærer du at aflæse din kunde gennem viden om personlig udvikling, profilanalyse og personlige egenskaber samt de forskellige adfærdsmodeller og kundemotiver. Du får også evnerne til at skabe tillid gennem både verbal og nonverbal kommunikation.

Faget stiller skarpt på nøglebegreber som planlægning og prioritering samt på emner som stress og stresshåndtering. Du får desuden en række kommunikationsværktøjer, der vil vise sig værdifulde for både dig og dine kunder.

Du kan tage faget Salgspsykologi som et enkeltstående kursus eller som en del af din samlede videreuddannelse.

Fagmodulplan

Akademi Uddannelser (AU) Salgspsykologi omfang: 10 ECTS-point

Eksamensform: Mundtlig prøve på baggrund af et kort projekt max 8 normal sider (8 x 2400 tegn inkl. Mellelrum).

Projektet indgår i bedømmelsen med 25 %. Ekstern censur.

Formål

Formålet med faget er at give den studerende en forståelse af grundlæggende salgspsykologi og kompetence til at agere i forhold til forskellige kundefærd, tilpasse egen adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper for derved opnå bedre salgsresultater.

Deltagelse i faget vil give den studerende forståelse for vigtigheden af planlægning, og færdigheder i at anvende konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere sin tid effektivt og forebygge negativ stress i salgsarbejdet.

Kursus indhold:

- DISC certificering i anvendelse af person/team og motivationsanalyse
- Personprofiler og teamanalyse
- Personlig adfærd
- Personlig udvikling
- Adfærdsmodeller - konsument og B-t-B
- Identifikation af kundemotiver og – mål
- Verbal og nonverbal kommunikation - aktiv lytning
- Salgs- og kommunikationsstrategier
- Argumentationsteknikker
- Kommunikationsværktøjer
- Konfliktåndtering
- Planlægning og tid
- Struktur og effektivitet
- Stresshåndtering

Læringsmål - du skal have viden og forståelse for:

- Udviklingsbaseret viden om centrale metoder og modeller inden for salg og salgs- kommunikation
- Praksis og centralt anvendt teori og metode i forhold til, hvilke personlige egenskaber, der er vigtige i salgsarbejdet
- Praksis om, hvordan personlighed og kommunikationsform kan påvirke kunderne
- Hvordan centrale teorier om kommunikation er væsentlige omdrejningspunkter i salgs- arbejdet
- Egne styrker og svagheder i salgssammenhæng ud fra person- profilanalyse
- De to centrale begreber - positiv og negativ stress

Færdigheder – du skal kunne:

- arbejde kundeorienteret og anvende centrale metoder og redskaber fra salgspsykologien, herunder vurdere kropssprog, stemmeføring og forståelse for købmotiver
- læse, forstå og vurdere relevante og dagligdags problemstillinger i forhold til kundens forventninger og adfærd

Klik [her](#) for pris og planlagte kursusdage.

Tilmelding

Tilmelding kan gøres ved at sende mail til: tilmelding@sapiens.nu

Afbestilling

Ved afbestilling beregner vi et gebyr på 15 % af den samlede pris. Ved afbestilling senere end 2 måneder før kursusstart refunderes 50 %. Ved afbestilling senere end 1 måned før kursusstart gives der ingen refusion. Du kan dog altid deltage på et tilsvarende kursus med senere start dato.

Kontakt

Ønsker du at få yderligere oplysninger om uddannelsen, er du altid velkommen til at kontakte os på tlf. +45 70 200 669 eller på mail: mail@sapiens.nu

Klaus Veile, CEO

klausveile@sapiens.nu

Mobil: +45 6017 5937

Peter Rysgaard, Partner

peterrysgaard@sapiens.nu

Mobil: +45 3131 0644