

Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning

Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning er skræddersyet til sælgere i fremtidens bilbranche. Forløbet er en kompetencegivende salgsrådgiveruddannelse, som giver stærke salgskompetencer, solid forretningsforståelse og en god økonomisk indsigt.

Udbytte for din virksomhed

Uddannelsen kan skabe værdi i virksomheden på flere måder. Den klæder medarbejderne på til at se og gribe nye muligheder i et marked under stadig forandring. Deltagerne lærer at agere i forhold til ny kundefærd og nye salgssroller, og de får konkrete værktøjer, som de kan bruge i virksomheden med det samme.

Uddannelsen kan også bruges som et led i indsatsen for at tiltrække, udvikle og fastholde dygtige salgsprofiler. Forløbet er kompetencegivende, giver 60 ECTS point og løber over 3 år.

Med salgsrådgiveruddannelsen får virksomhedens salgsmedarbejdere:

- kompetence til at sælge professionelt - både til private og erhverv
- metoder til at analysere og forstå kundens behov, købsmotiver og -kriterier
- indsigt i forskellige kundetyper, effektive kommunikationsværktøjer og forhandlings-teknikker
- god forretningsforståelse og evne til at se salgspotentiale og muligheder i markedet
- værktøjer til at arbejde med CRM, lead generering og risikostyring i salget
- metoder til at udvikle og implementere salgs- og markedsføringsplaner
- viden om økonomistyring, investering og finansiering.

Uddannelsens opbygning

Uddannelsen tages sideløbende med jobbet. Forløbet består af 5 akademifag, et afgangspjunkt og brancherettede temadage, hvor vi sætter et aktuelt tema under lup. For hvert akademifag vil der være 7 undervisningsdage, en brancheret- tet temadag samt eksamen.

Prisen for hele forløbet er 49.900 kr. pr. deltager fordelt over 3 år. Prisen er ekskl. forplejning.

AKADEMIUDDANNELSE I SALG OG RÅDGIVNING

SALGPSYKOLOGI OG
GRUNDLÆGENDE SALG

ØKONOMISTYRING OG
FINANSIERING I BILBRANCHEN ¹

SALGSOPTIMERING OG
RELATIONSSALG ²

OPTIMERING AF MARKEDSTILBUD
PÅ BAGGRUND AF KUNDE- OG
KONKURRENTANALYSE ³

MARKETINGPLANLÆGNING OG
EFFEKTIV FORHANDLING ⁴

AFGANGSPROJEKT

LØBENDE: MÅLRETTEDE TEMADAGE MED FOKUS PÅ FX
SALGSSTYRINGSSYSTEMER OG FINANSIERING I BILBRANCHEN

1. Baseret på faget økonomistyring i praksis
2. Baseret på faget strategisk salg
3. Baseret på faget international markedsføring og analyse
4. Baseret på faget markedsføring og forhandling

Mere information og tilmelding

På eaaa.dk/salgsrådgiver kan du læse mere om uddannelsens indhold, opbygning, adgangskrav og tilmelding. Og har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Finn Rolighed, uddannelseskoordinator på tlf. 7228 6235 og e-mail firo@eaaa.dk eller Brian Kruse Jacobsen, markedschef på tlf. 7228 6165 og e-mail bkj@eaaa.dk.

eaaa.dk/salgsrådgiver