

Nyhedsbrev nr. 4 – Maj 2014

Orientering fra DM-Uddannelse

Emner:

- Lovpligtigt syn af mark- og tågesprøjter
- Kurser inden for hydraulik
- Salgsteknik og konflikthåndtering for salgs- og servicemedarbejdere

Kolding 21. maj 2014
HHH

Ledige pladser på kurser

Lovpligtigt syn af mark- og tågesprøjter

I henhold til aftale med Helle Vestergaard Nielsen og Malene Terp, Erhvervsskolerne Aars finder du hermed en oversigt over ledige pladser på kurser inden Lovpligtigt syn af mark- og tågesprøjter:

Uge 25: 16. – 19. juni 2014	(kviknummer 47536p0814)	4 ledige pladser
Uge 37: 8. – 11. september 2014	(kviknummer 47536p1114)	9 ledige pladser
Uge 39: 22. – 25. september 2014	(kviknummer 47536p1214)	9 ledige pladser

Kurser inden for hydraulik

Derudover er der på AMU mål **41693** LS-hydraulik på mobile maskiner

Uge 22: **26. – 28. maj 2014** (kviknummer **41693p0214**) 3 ledige pladser

Der er åben for tilmelding på alle hold på hjemmesiden www.erhvervsskolerne.dk og www.efteruddannelse.dk

Kurser for de øvrige hydraulik trin - AMU mål **2447 – 2458 – 40129 og 41697** - er oprettet efter sommerferien.

Trin 1 (2447):Hydraulik & diagramlæsning

Trin 2: (2458): Hydraulikteknik for maskinoperatører

Trin 3: (40129): Sammenkobl. og indregul. af mobilhydrauliske anlæg

Trin 4: (41693) LS-hydraulik på mobile maskiner

Trin 5: (41697) Avanceret styring på mobile hydraulikanlæg

Du kan finde mere information på Erhvervsskolernes hjemmeside www.erhvervsskolerne.dk/veu/kurser/kurser/hydraulik om kursusindhold og evt. test hvis deltagerne er i tvivl om niveau.

HUSK

Salgsteknik og konflikthåndtering for salgs- og servicemedarbejdere

Kurset er et todages kursus, der finder sted i Aars i

- Uge 25 – **den 19. – 20. juni 2014**
Bemærk sidste tilmeldingsfrist 27. maj 2014

Vi har fået kurset oprettet, da flere af jer går en hektisk tid i møde i ”marken” – kurset skulle gerne kunne forberede dig på at håndtere kunder, der er presset i arbejdssituationen.

Kurset er målrettet medarbejdere med kundekontakt, både på kontor, lager og værksteder



Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

2 dage, (AMU-nr. 40003)

Indhold

- Varetagelse af kundekontakt i forbindelse med salg
- Salgsteknikker
- Afslutning af kontakter
- Konfliktyper
- Konflikthåndtering

Mål

Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

I jobfunktionen indgår

- Arbejde med grundlæggende salgsteknikker
- Varetagelse af den indledende kontakt til kunder
- Konfliktløsning
- Reklamationsbehandling

Der er åben for tilmelding på hjemmesiden www.erhverkskolerne.dk og www.efteruddannelse.dk

For medarbejdere der er ansat under overenskomstområdet DM-HK/privat kan der søges kompetencemidler til kurset via Kompetencefonden, for yderligere information kan Helle Helth Hansen kontaktes på tlf. 3917 8953.