

Nyhedsbrev nr. 7 – April 2015 fra Dansk Maskinhandlerforening

Orientering fra DM-Uddannelse

Emner:

- Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere
- Situationsbestemt ledelse
- Salgskurser
- Kommende kurser og uddannelser

Kolding 16. april 2015
HHH/hhh

Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere



I samarbejde med Erhvervsskolen Aars afholder vi endnu et kursus i salgsteknik den **18. og 19. maj 2015**, på Erhvervsskolen Aars, Østre Boulevard 10, 9600 Aars. Kurset er målrettet salgspersonale i butik og forbindelse med lager, samt mekanikere, der har kundekontakt.

Kurset er for dig, der ønsker at forbedre dine kompetencer inden for kundekontakt i forbindelse med salg.

Mål:

Du kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Du 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. Du kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

Du lærer at:

- Varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde.
- Lytte til kundens behov og forventninger.
- Gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg.
- Afslutte kontakten på en positiv måde.
- Arbejde med grundlæggende salgsteknikker.
- Løse konflikter.
- Behandle reklamationer

Deltagerbetaling:

Kr. 110,00 pr. dag pr. deltager

Tilmelding:

Da dette er et lukket hold, skal du tilmelde dig til via mail til enten Malene Terp på mail: mbt@erhvervsskolerne.dk eller Helle Helth Hansen mail: helle@danskmaskinhandel.dk med oplysning om deltager navn, CVR.nr., mail og gerne navn på uddannelsesansvarlig i virksomheden.

Læs mere i vedhæftede folder – [klik her](#)

Situationsbestemt ledelse



Vi tilbyder endnu et kursus den **9. - 10. juni 2015**, her vil du møde deltagere fra andre brancher. Der er plads til 16 deltagere og minimum 8 deltagere – der er 7 ledige pladser tilbage.

Dette kursus giver dig som leder værktøjer til at forøge medarbejderens engagement og præstationer gennem en mere effektiv og fleksibel ledelsesform.

De mest effektive ledere anvender ikke én "bedste" ledelsesstil, men en kombination af fire måder at lede på afhængigt af situationen og medarbejderens udviklingsniveau, nemlig:

instruerende, coachende, støttende og delegerende ledelse

Formål

At lære deltagerne at anvende Situationsbestemt ledelse som redskab til håndtering af medarbejdernes udvikling, således at samarbejdet mellem chef og medarbejdere sigter mod opnåelige ambitiøse mål i forlængelse af virksomhedens strategi.

Indhold

- Situationsbestemt ledelse
- Afklaring af medarbejderens udviklingsniveau
- Benytte varierede lederstile
- Matche udviklingsniveau og lederstil
- Opsætning af mål
- Kompetenceudvikling
- Motivation og selvtillid

Udbytte

- Deltagerne udvikler deres personlige ledelsesstile
- Deltagerne får nye redskaber til at omsætte læring til mål og handlingsplaner for medarbejderne
- Deltagerne opnår færdigheder til at lede medarbejderne forskelligt og dermed dække de aktuelle behov for udvikling i forbindelse med den enkelte opgave.

Forløb

- Deltagerne oplever stor variation og bredde i undervisningsmidler og form samt involvering og aktivitet
- Deltagerne kommer aktivt i spil gennem øvelser og simulerede situationer

Forudsætninger

Kurset henvender sig til ledere på alle niveauer.

Underviser: Palle Kjær, ConTra Danmark, www.contrainternational.com

Varighed: to dage, den 9. og 10. juni 2015

Sted: Kolding

Pris: Kr. 7.000,00 inklusiv materiale, ophold og forplejning eks. drikkevarer og moms.

Tilmelding: Navn, virksomhed, mail og mobilnr. Sendes til Helle Helth Hansen på helle@danskmaskinhandel.dk

Sælgeruddannelse

I samarbejde med Erhvervsskolen Aars vil vi i vinterhalvåret 2015-2016 udbyde følgende tre kurser for sælgere.

- Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet
- Rådgiverrollen indenfor B2B-handel
- Salgsledelse

Man kan vælge at tage alle moduler, men det er også muligt at udvælge de moduler, man selv ønsker. Læs mere i folderen [Sælgeruddannelse](#).

Hvor og hvornår:

Kursusnavn	Modul	Antal dage	Dato	Tidsrum	Underviser
Opsøgende salgsarbejde B2B (AMU-nr. 47190)	1	2	29.10.15 30.10.15	8.00-15.25	LKP/MK
Rådgiverrollen B2B (AMU-nr. 46685)	2	2	15.12.15 16.12.15	8.00-15.25	LKP/MK
Salgsledelse (AMU-nr.40448)	3	2	26.01.16 27.01.16	8.00-15.25	LKP/MK
Salgsledelse (AMU-nr.40448)	4	1	01.03.16	8.00-15.25	LKP/MK

Jurakurser

Der vil ligeledes blive afholdt jurakursus i oktober og februar/marts måned. Kurset er et endagskursus og vil blive afholdt i vores lokaler i forbindelse med sekretariatet i Kolding.

Underviser er Eva Kaya.

Sekretariatet udbyder kommende uddannelser og kurser

I samarbejde med ConTra Danmark vil vi i den kommende tid udbyde følgende kurser:

Salg

- [Salgspsykologi](#) – forstå din kunde
- Salgstræning for erfarne sælgere
- [Forhandlingsteknik](#)

Ledelse

- [Situationsbestemt ledelse](#) – se ovenstående kursus i juni
- [Opfølgingsdag](#) Situationsbestemt ledelse
- [Ledelse af persontyper](#)
- Bonanza - økonomiforståelse

Strategi

- [Strategiudvikling med fokus på vækst](#).

Har du spørgsmål eller interesse for ovennævnte kurser er du meget velkommen til at kontakte Helle Helth Hansen på mail helle@danskmaskinhandel.dk eller tlf. 3917 8953.