

# Sælgeruddannelsen

## Dansk Maskinhandlerforening



Salg er håndværk – bruger du dit værktøj rigtigt?





## Hvorfor er det en god idé at uddanne sig som sælger?

Vi har alle behov for at få nye input for at præstere bedre i vores hverdag. Dette gælder for sælgere, der arbejder i en branche med stadig hårdere konkurrence, og hvor det ikke er så nemt at få kundens signatur på salgskontrakten som tidligere.

Salg er også et håndværk, der kræver det rigtige værktøj, hvis resultatet skal blive godt. Derfor har du som sælger også brug for at bruge værktøjet rigtigt. Du kan sikkert allerede meget, men det er altid inspirerende at lære nyt og få nye input – også fra kollegaer i branchen.

Derfor udbyder Dansk Maskinhandlerforening i samarbejde med Erhvervsskolerne Aars nu en uddannelse, der er målrettet sælgerne i maskinforretningerne i Danmark. Uddannelsen er sat sammen af tre AMU kurser, så de tilsammen kommer hele vejen rundt om salgets discipliner.

”Jeg har en formodning om, at jeg er blevet en meget bedre sælger. Det har været et super forløb.

Det har været super godt - det sagde jeg også til min chef. Underviseren har gjort et super stykke arbejde. ”

Tidligere kursist Peter Hermann fra Aars, virksomhed: Stiga

## Hvad indeholder uddannelsen?

Du kommer til at arbejde med planlægning, opsøgende arbejde og gennemførelse af salget. Sælgeren som rådgiver i et konkurrencepræget marked er også en del af uddannelsen, og endelig bliver salgsledelse det, der kommer til at binde det hele sammen. Her kommer du til at arbejde med at sætte mål for din indsats, skabe aktiviteter, der støtter op om dit salgsarbejde, bryde de overordnede mål ned, så de kan omsættes til konkrete handlinger i hverdagen og meget mere. Brugen af CRM er også et af omdrejningspunkterne i uddannelsen.

Som skole vil vi gerne opfordre til, at deltagerne arrangerer nogle sociale aktiviteter i løbet af de 3 moduler. Vi vil også gerne være behjælpelige med at arrangere virksomhedsbesøg, åbent værksted, bowlingaften eller lignende.



## Uddannelsens 3 moduler er som følger:

Modul 1	2 dage	Sælgerens roller – Hvem er jeg som sælger?
Modul 2	2 dage	Sælgerens værktøjskasse – Hvordan hjælper jeg kunden på bedste vis?
Modul 3	3 dage	Salgets discipliner – Hvordan vil jeg arbejde med salg i morgen?

## De tre moduler er bygget op omkring følgende AMU mål:

47190	Opsøgende salg på B2B markedet
46685	Rådgiverrollen inden for B2B-handel
40448	Salgsledelse

Indhold i og mål for de enkelte AMU mål findes på "Uddannelsesguiden" [www.ug.dk](http://www.ug.dk)

Der udstedes et samlet kursusbevis for "Sælgeruddannelsen" og desuden et diplom for gennemførelse i Dansk Maskinhandlerforenings regi.

DU SÆLGER  
IKKE TIL KUNDEN.  
HJÆLPER  
KUNDEN.

Vi tilbyder alle deltagere en DISC personprofil og opfordrer alle deltagere til at benytte tilbuddet, da analysen danner fundamentet for meget af undervisningen på første modul. Erhvervsskolerne Aars sender materiale vedrørende DISC profilanalysen til alle tilmeldte kursusdeltagere ca. 14 dage før første modul og kontakter deltageren pr telefon for at aftale detaljerne omkring analysen. Prisen for DISC profilanalysen er 2.200,00 kr. + moms.

"Jeg synes vi har fået en hel masse brugbare værktøjer, som jeg slet ikke er tvivl om, at jeg kan anvendes i praksis.

Det har helt klart været et lærerigt forløb.

Det har været en god oplevelse, og jeg føler, at jeg har fået det, jeg er kommet efter – nemlig, at det er brugbart i virkeligheden og ikke blot teori. "

Tidligere kursist Sonny Stentebjerg fra Nakskov, virksomhed: Karl Mertz



Sælgeruddannelsen udbydes i år i et komprimeret program, der gør dig knivskarp og klar til Agromek.

## Kursuskalender 2016/17

Modul	Titel	Dato	Sted
1	Sælgerens roller	26/9 – 27/9 -2016	Erhvervsskolerne Aars
2	Sælgerens værktøjskasse	3/10 – 4/10 - 2016	Erhvervsskolerne Aars
3	Salgets discipliner	31/10 – 2/11	Erhvervsskolerne Aars

**Økonomi:** Deltagerprisen for medarbejdere i AMU-målgruppen er 756,00 kroner for alle moduler (2016 priser). Deltagerprisen for medarbejdere uden for AMU-målgruppen er 3759,00 kroner.

**Tilmelding:** Alle deltagere skal tilmeldes elektronisk via [www.efteruddannelse.dk](http://www.efteruddannelse.dk)

**Undervisningstid:** En kursusdag på et AMU kursus svarer til 7,4 time pr. dag. Mødetid fremgår af indkaldelsen.

**VEU-godtgørelse:** Udbetales af fagets organisation eller skolen (SU styrelsen), hvis kursisten er berettiget hertil og udgør 668,- kr pr. dag. Det er virksomheden/kursisten, der skal søge om veu-godtgørelse senest 4 uger efter endt kursus.

**Befordringsgodtgørelse:** Befordringstilskuddet er kr. 1,03 pr. km. og ansøges om og udbetales på lige fod med veu-godtgørelsen.

**Tilskud til kost og logi:** Erhvervsskolerne Aars tilbyder kost og logi, såfremt der er ledige værelser på Erhvervskollegiet. Kursisten skal have mere end 60 km fra bopæl til skolen, ellers er der egenbetaling for kost og logi på kr. 500 pr døgn. Tilbud om indlogering mod egenbetaling gælder kun i det omfang, at skolen har ledige værelser.

Der henvises til skolens generelle vilkår for deltagelse i AMU kurser, for en mere udførlig beskrivelse.

Skolens kursusadministration er altid parat med hjælp og vejledning samt svar på eventuelle spørgsmål. Kursusadministrationen kan kontaktes på 96981071 eller [mbt@erhvervsskolerne.dk](mailto:mbt@erhvervsskolerne.dk)

### "Husk!

Hvis du gør, som du altid har gjort, får du kun det, du altid har fået.

Og det er for lidt, hvis man virkelig ønsker at udvikle sig selv og sin virksomhed. "

Citat Jens Ladegaard – "Nøglen til det gode salg"

