

Inga kostnader för ert företag



# Tacka JA till en säljare på praktik hos er!

## Utbildare och handledare

Frej-Viking SELENIUS

ebrev: frej@selenius.se

tel: 070-512 11 02

webb: [www.selenius.se](http://www.selenius.se)

## Säljutbildning

lokal: Björkgatan 73

webb: [www.selenius.se/saljarutbildning](http://www.selenius.se/saljarutbildning)

tel: 018-13 55 30 (ej kontinuerlig passning)

## Anordnare

Thorengruppen AB

webb: [www.thorengruppen.se](http://www.thorengruppen.se)



# BUTIKSSÄLJARE

Utbildning av 23 högmotiverade säljare hösten 2006



Grundlig yrkesutbildning för butiksbranschen.

Kundservice, kundbemötande, säljsamtalen och säljteknik.

Företagsekonomi och marknadsföring.

Kassahantering, varuflödet. Säkerhet.

Konsumentköplagstiftningen.

Tjäna på att lära känna en  
välutbildad butikssäljare redan nu!



THORENGRUPPEN

## Fakta om butikssäljarutbildningen hösten 2006

- Kursen pågår 15 veckor. 2006-08-28 till 2006-12-08
- 23 högt motiverade kursdeltagare
- Deltagarna utvalda bland ca. 150 sökande
- Anordnare är **Thorengruppen AB** ([www.thorengruppen.se](http://www.thorengruppen.se))
- Handledare är **Frej-Viking Selenius** ([www.selenius.se](http://www.selenius.se))
- Två praktikperioder om 3 veckor
- Första praktik-period v.41-43, den 9:e - 27:e okt
- Andra period v.46-48, den 13:e nov till 1:a dec
- Kursdeltagarna får allsidiga kunskaper inom handeln
- Deltagarna söker sig till en arbetspraktik som motsvarar deras speciella intresseområde



Handledaren Frej-Viking Selenius:

### Lär känna en av de välmotiverade Kursdeltagarna!

**Inga kostnader för ert företag.**  
Kursens försäkringar gäller även under praktikperioden.

## Kursinnehåll

- Företagsekonomi
- Marknadsföring
- Säljteknik
- Kundservice och bemötande
- Priser, rabatter, prutningsförsök
- Vad påverkar lönsamheten
- Konsumentlagstiftningen
- Om snatteri, hotfulla situationer, säkerhetsrutiner
- Kassarutiner, betalkort, penninghantering
- Etiskt och korrekt agerande

## Metoder

- Teoretiska genomgångar
- Seminarieövningar
- Säljsamtalsträning med rollspel och videofeedback
- Problemlösningar
- Personlig träning och coaching

## Granskning och vägledning inom

- Personlig stil, klädsel
- Uppträdande, kroppsspråk, hållning och röst
- Aktivt lyssnande, förståelse och att inge förtroende
- Att ha kontroll över samtalen
- Att positivt hantera invändningar
- Att ta kritik och hantera klagomål
- Kulturella skillnader. Stereotyper och fördomar