

## Salgopsykologi

Omfang:

10 ECTS point

Eksamen:

Mundtlig eksamen med udgangspunkt i skriftlig rapport

Særlige adgangsforsudsætninger:

Ingen

Fagmodulets navn	<b>Salgopsykologi</b>						
Fagmodulets mål	<p>Målet med undervisningen er, at den studerende:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• får kendskab til forskellige modeller til beskrivelse af personlig adfærd og forståelse af egen personprofil, herunder egne styrker og svagheder i salgssammenhæng.</li><li>• med udgangspunkt i viden om egen personprofil lærer at identificere og analysere forskellige kundetyper</li><li>• lærer at afdække og analysere kundens motiver og mål</li><li>• får kendskab til udarbejdelse af kommunikationsstrategi/salgsstrategi over for forskellige kundetyper og med baggrund heri at blive i stand til at vælge salgstaktik i forhold til forskellige adfærds- og kundetyper</li><li>• får forståelse for sin rolle som tillids-skaber og lærer at anvende teknikker til opbygning af tillid</li><li>• bliver præsenteret for konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere sin tid effektivt, som den studerende lærer anvende til at forebygge negativ stress i salgsarbejdet.</li></ul>						
Fagmodulets indhold	<p>Vejledende vægt i procent:</p> <table><tr><td>1. Persontyper og adfærdsforståelse</td><td>30%</td></tr><tr><td>2. Tillidsskabende kommunikation</td><td>50%</td></tr><tr><td>3. Planlægning og prioritering</td><td>20%</td></tr></table>	1. Persontyper og adfærdsforståelse	30%	2. Tillidsskabende kommunikation	50%	3. Planlægning og prioritering	20%
1. Persontyper og adfærdsforståelse	30%						
2. Tillidsskabende kommunikation	50%						
3. Planlægning og prioritering	20%						
Er fagmodulet obligatorisk?	Nej						

Profilforløb som fagmodulet skal tilknyttes	Akademiuddannelse (AU) i International Handel og Markedsføring
---	--

Evt. beskrivelse af fagmodulets emneområder

Emneområdets navn	Beskrivelse af de enkelte emneområders indhold og omfang samt vejledende vægt i procent
1. Persontyper og adfærdsforståelse	Personlige egenskaber - profilanalyse – personlig udvikling Adfærdsmodeller - identifikation af kundemotiver- og mål
2. Tillidsskabende kommunikation	Verbal/nonverbal kommunikation – aktiv lytning Salgs- og kommunikationsstrategier Argumentationsteknikker Kommunikationsværktøjer
3. Planlægning og prioritering	Planlægning og tid – struktur og effektivitet Stress og stresshåndtering

Evt. beskrivelse af undervisnings- og -arbejdsformer	Undervisningen er særdeles deltagerorienteret med praktiske øvelser i grupper og individuelt.
--	---