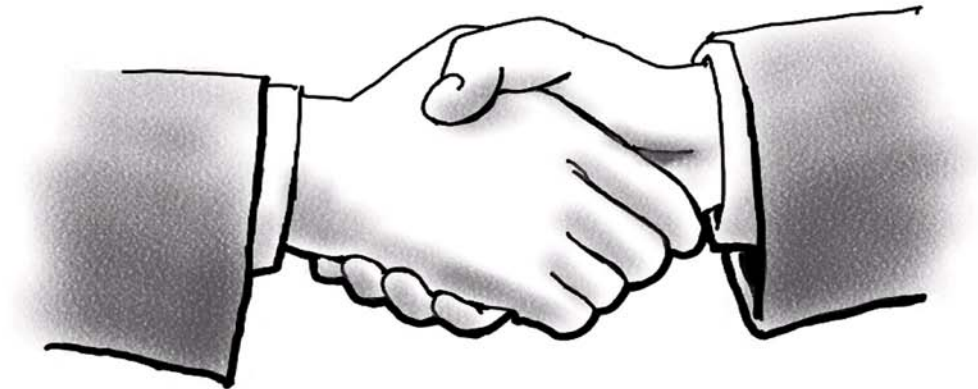


## Verdisirkelen – fra tilbud til oppgjør



### **Formål :**

Gjøre kursdeltaker bevisst på at handelen ikke er avsluttet før varen eller tjenesten er betalt. Vi fokuserer på å få salgsvdelingen og økonomiavdelingen til å jobbe naturlig sammen, for å gi kunden det beste produktet og sørge for at oppgjøret skjer som avtalt, og ikke minst, sørge for at kunden vil handle igjen. Her må alle ledd inkluderes og samarbeide.

### **Målgruppe :**

Toppledere, selgere regnskapsmedarbeidere, eller andre som jobber med økonomi og markedsføring.

### **Kompetanse :**

Ingen spesifikk kompetanse påkrevet, men erfaring fra salg eller håndtering av fordringer, er en fordel.

### **Foredragsholder :**

Arind Foss. 22 års erfaring innen inkassofaget, salg og markedsføring. Leder av inkassoforetak i 19 år.

### **Pris, tid og sted :**

Kurset varer en arbeidsdag.

Kurs settes opp jevnlig, enten ute hos bedriften på bestilling, eller følg med på kurskalender for individuell påmelding til et kurs som passer.

Pris: **4900,-** pr. person, inkludert lunsj og kursmateriell.