

# Salgsplanlægning i Detailhandlen

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i forbindelse med gennemførelsen af virksomhedens salgsaktiviteter, samarbejde med kolleger om planlægningen af salgsarbejdet, så der opnås sammenhæng på tværs af afdelinger, der matcher butikkens overordnede profil.

## Fag: Salgsplanlægning i Detailhandlen

<b>Fagnummer:</b> 40331	<b>Varighed</b> 1 dag
<b>AMU-pris:</b> DKK 218,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 822,55

**Målgruppe:** Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i større detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der er teamansvarlige.

**Beskrivelse:** Deltageren kan i forbindelse med gennemførelsen af virksomhedens salgsaktiviteter, samarbejde med kolleger om planlægningen af det daglige salgsarbejde, så der opnås sammenhæng på tværs af afdelinger, der matcher butikkens overordnede profil.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 218,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 822,55

## Tilmelding

