

Digital salgsoptimering

Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende metoder til planlægning og prioritering af den digital salgsindsats ud fra købsadfærd og data. Du har viden om nedbrydning af salgsbudget til delmål, og kan planlægge mindre salgsfremmende indsatser.

Hold

Kurset du har valgt, kan være en del af en samlet pakke. Se kursuspakken ved at søge på kursets fagnummer. Du kan ofte også tage kurset for sig selv, kontakt os for mere info: Kursussekretær Charlotte Vigtoft Nielsen 9680 1516 Du kan også bruge kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

Fag: Digital salgsoptimering

Fagnummer: 48414	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med digital handel, og som ønsker kendskab til, hvordan man forbedrer og optimerer salgsindsatsen på virksomhedens digitale platform.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende metoder til optimering af digital salgsindsats.

Deltageren opnår kendskab til, hvordan et overordnet salgsbudget kan nedbrydes til delmål.

Endelig kan deltageren planlægge salgsfremmende aktiviteter på baggrund af virksomhedens data med det formål at optimere salget.

Kursuspris

AMU:
DKK 416,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.329,90

Tilmelding

