

Digitalt salg

Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende metoder til digitalt salg til forskellige kundegrupper. Du kan anvende metoder til optimering af virksomhedens webshop. Endelig har du kendskab til kundens rettigheder i forbindelse med digitalt salg.

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: Digitalt salg

> Fagnummer: 49828	> Varighed 2 dage
> AMU-pris: DKK 0,00	> Uden for målgruppe: DKK 0,00

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med digital handel og som ønsker kendskab til afsætningsmuligheder i forhold til forskellige kundegrupper og konkurrenter.

Beskrivelse: Deltageren har viden om principperne om digitalt salg, herunder hvilke parametre som kan udnyttes for optimering af det digitale salg.

Deltageren kan anvende metoder til digitalt salg i forhold til forskellige kundegrupper.

Deltageren kan anvende metoder til optimering af webshop gennem viden om samspillet mellem teknologi, funktionalitet og design af virksomhedens digitale platform.

Deltageren har kendskab til forbrugerens rettigheder i forbindelse med digitalt salg herunder fortrydelses- og reklamationsret, samt salgs- leverings- og betalingsbetingelser.

> **Kontakt**

Find kontakt via hjemmesiden

> **Kursuspris**

AMU:
DKK 0,00

Uden for målgruppe:
DKK 0,00

> **Tilmelding**

