

# Sociale medier som salgskanal

## Kort fortalt

Efter kurset kan du planlægge og optimere salgsindsatser via sociale medier. Du kan derudover indsamle og anvende relevant data for løbende optimering af salgsfremmende indsatser via sociale medier.

## 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: Sociale medier som salgskanal

> <b>Fagnummer:</b> 49827	> <b>Varighed</b> 2 dage
> <b>AMU-pris:</b> DKK 256,00	> <b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.218,30

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med eller planlægger at arbejde med salg via digitale medier.

**Beskrivelse:** Deltageren kan gennem kendskab til de mest anvendte sociale medier planlægge og udføre salgsfremmende aktiviteter rettet imod specifikke forbrugere.

Deltageren kan anvende sociale medier som salgskanal og har en forståelse for de forskellige muligheder som sociale medier tilbyder.

Derudover kan deltageren indsamle og anvende relevant data, der kan bidrage til virksomhedens salgsfremmende indsats på de sociale medier.

> **Kontakt**  
Find kontakt via hjemmesiden

> **Kursuspris**  
**AMU:**  
DKK 256,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.218,30

> **Tilmelding**

