

Sociale medier og Digital købsadfærd

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 købsadfærd

Fagnummer: 48658	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 eller gerne vil arbejde med funktioner i forhold til digital købsadfærd, kundepåvirkningen og den digitale kundeoplevelse.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende værktøjer og viden om digitale trends og tendenser inden for købsadfærd til at skabe øget kundeloyalitet og konvertering.

Deltageren kan gennem kendskab til målgrupper, anvende metoder til kundepåvirkning ud fra konkrete parametre.

Endvidere har deltageren kendskab til Customer Journey for at kunne bidrage til optimeringen af kundeoplevelsen på relevante platforme.

Fag: Sociale medier som salgskanal

Fagnummer: 49827	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 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.

Kursuspris

AMU:
DKK 832,00

Uden for målgruppe:
DKK 2.659,80

Tilmelding

