

# Omnichannel

## Fag: Digital kundefastholdelse og kundeloyalitet

<b>Fagnummer:</b> 48659	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 416,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.329,90

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med digital handel, og som ønsker at kunne anvende værktøjer til fastholdelse af kunder. Endvidere retter kurset sig mod personer, som ønsker kendskab til loyalitetsprogrammer som konkurrenceparameter.

**Beskrivelse:** Deltageren kan anvende metoder til at sikre kunden den positive indkøbsoplevelse på virksomhedens digitale platform.

Deltageren kan anvende metoder til at foretage valg af loyalitetsprogrammer som konkurrenceparameter.

Endvidere har deltageren viden om begrebet Customer Relation Management med det formål at kunne samle al kundeinformation, som kan benyttes i forskellige sammenstillinger med henblik på kundefastholdelse og kundeloyalitet.

Deltageren kan med sin konkrete viden bidrage positivt til virksomhedens omdømme gennem etisk forsvarlig håndtering af personlige oplysninger.

## Fag: Omnichannel

<b>Fagnummer:</b> 49805	<b>Varighed</b> 2 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 416,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.329,90

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med digital kundeservice og salg eller i fremtiden skal arbejde med digital kundeservice og salg på tværs af kanaler.

**Beskrivelse:** Deltageren kan ved hjælp af en omnichannel strategi arbejde med kundeoplevelsen for at skabe en målrettet salgsindsats.

Deltageren kan tilrettelægge effektive arbejdsgange for medarbejdere, der for kunden resulterer i en sammenhængende oplevelse af brandet.

Endvidere kan deltageren tilrettelægge en sammenhængende effektiv service og kommunikation over for kunden.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 832,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 2.659,80

## Tilmelding

