

Digital salgsoptimering

Kort fortalt

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

Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

Fag: Digital salgsoptimering

Fagnummer:
48414

Varighed
2 dage

AMU-pris:
DKK 428,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.370,30

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 428,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.370,30

Tilmelding

