

# Salgsplanlægning i Detailhandlen

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i forbindelse med gennemførelsen af virksomhedens salgsaktiviteter, samarbejde med kolleger om planlægningen af salgsarbejdet, så der opnås sammenhæng på tværs af afdelinger, der matcher butikkens overordnede profil.

## Kontakt

Lene Grønvold Møller
4172 1328
legm@zbc.dk

## Fag: Salgsplanlægning i Detailhandlen

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>40331 | **Varighed**<br>1 dag |
| **AMU-pris:**<br>DKK 218,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 822,55 |

**Målgruppe:** Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i større detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der er teamansvarlige.

**Beskrivelse:** Deltageren kan i forbindelse med gennemførelsen af virksomhedens salgsaktiviteter, samarbejde med kolleger om planlægningen af det daglige salgsarbejde, så der opnås sammenhæng på tværs af afdelinger, der matcher butikkens overordnede profil.

## Kursuspris

**AMU-målgruppe:**
DKK 218,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**
DKK 822,55

## Tilmelding