

Digital salgsoptimering

Kort fortalt

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

Kontakt

ZBC
55788888

Fag: Digital salgsoptimering

Fagnummer: 48414	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 436,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.385,10

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.

Tilmelding

ZBC
Ahorn Allé 3-5
4100 Ringsted
Tlf: 5578 8888