

# Digitalt salg

## Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende metoder til digitalt salg til forskellige kundegrupper. Du kan anvende metoder til optimering af virksomhedens webshop. Endelig har du kendskab til kundens rettigheder i forbindelse med digitalt salg.

## Hold

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

## Kontakt

ZBC
55788888

## Fag: Digitalt salg

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>49828 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 416,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.329,90 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med digital handel og som ønsker kendskab til afsætningsmuligheder i forhold til forskellige kundegrupper og konkurrenter.

**Beskrivelse:** Deltageren har viden om principperne om digitalt salg, herunder hvilke parametre som kan udnyttes for optimering af det digitale salg.

Deltageren kan anvende metoder til digitalt salg i forhold til forskellige kundegrupper.

Deltageren kan anvende metoder til optimering af webshop gennem viden om samspillet mellem teknologi, funktionalitet og design af virksomhedens digitale platform.

Deltageren har kendskab til forbrugerens rettigheder i forbindelse med digitalt salg herunder fortrydelses- og reklamationsret, samt salgs- leverings- og betalingsbetingelser.

## Kursuspris

**AMU-målgruppe:**
DKK 416,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**
DKK 1.329,90

## Tilmelding