



Digital kundefastholdelse og kundelojalitet

Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende metoder til kundefastholdelse via den digitale platform, samt anvende Customer Relation Management til dataindsamling. Endvidere kan du bidrage til valg af lojalitetsprogram som konkurrenceparameter.

Fag: Digital kundefastholdelse og kundelojalitet

Fagnummer: 48659	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 at kunne anvende værktøjer til fastholdelse af kunder. Endvidere retter kurset sig mod personer, som ønsker kendskab til lojalitetsprogrammer 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 lojalitetsprogrammer 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 kundelojalitet.

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

Kontakt

ZBC
55788888

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 428,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.370,30

Tilmelding

