



Kampagneoptimering i detailhandel

Kort fortalt

Efter kurset kan du arbejde med kampagneoptimering i butikken. Du kan generere salgsdata og anvende disse som styreredskab til optimering af butikkens varesalg og sortiment. Du kan arbejde kampagneplaner og eksponeringsformer.

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: Kampagneoptimering i detailhandel

Fagnummer:
49348

Varighed
3 dage

AMU-pris:
DKK 624,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.869,85

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere i detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan generere gyldig og pålidelig salgsdata opdelt på varegrupper, enkelte varer og evt. afdelinger, udarbejde salgsstatistikker, salgsanalyser, hitlister mv. og anvende disse som styreredskab i forhold til optimering af butikkens varesalg og sortiment.

Deltageren kan anvende forskellige styrings- og planlægningsværktøjer, herunder markedsføringsplaner eller aktivitetskalendere, som understøtter butikkens kampagner.

Med udgangspunkt i kampagner kan deltageren vurdere og anvende relevante eksponeringsformer i butikken.

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 624,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.869,85

Tilmelding

