



Sociale medier som salgskanal

Kort fortalt

Efter kurset kan du planlægge og optimere salgsindsatser via sociale medier. Du kan derudover indsamle og anvende relevant data for løbende optimering af salgsfremmende indsatser via sociale medier.

Hold

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

Kontakt

Lene Bødker
4172 1091
lnb@zbc.dk

Fag: Sociale medier som salgskanal

Fagnummer: 49827	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 416,00	Uden for målgruppe: DKK 1.329,90

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med eller planlægger at arbejde med salg via digitale medier.

Beskrivelse: Deltageren kan gennem kendskab til de mest anvendte sociale medier planlægge og udføre salgsfremmende aktiviteter rettet imod specifikke forbrugere.

Deltageren kan anvende sociale medier som salgskanal og har en forståelse for de forskellige muligheder som sociale medier tilbyder.

Derudover kan deltageren indsamle og anvende relevant data, der kan bidrage til virksomhedens salgsfremmende indsats på de sociale medier.

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 416,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.329,90

Tilmelding

