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.

Fag: Digitalt salg

Fagnummer: 49828	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

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.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 436,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding