# Digital købsadfærd

## Fag: Digital købsadfærd

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>48658 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 436,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.385,10 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med eller gerne vil arbejde med funktioner i forhold til digital købsadfærd, kundepåvirkningen og den digitale kundeoplevelse.

**Beskrivelse:** Deltageren kan anvende værktøjer og viden om digitale trends og tendenser inden for købsadfærd til at skabe øget kundeloyalitet og konvertering.

Deltageren kan gennem kendskab til målgrupper, anvende metoder til kundepåvirkning ud fra konkrete parametre.

Endvidere har deltageren kendskab til Customer Journey for at kunne bidrage til optimeringen af kundeoplevelsen på relevante platforme.

## Fag: Omnichannel

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>49805 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 436,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.385,10 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med digital kundeservice og salg eller i fremtiden skal arbejde med digital kundeservice og salg på tværs af kanaler.

**Beskrivelse:** Deltageren kan ved hjælp af en omnichannel strategi arbejde med kundeoplevelsen for at skabe en målrettet salgsindsats.

Deltageren kan tilrettelægge effektive arbejdsgange for medarbejdere, der for kunden resulterer i en sammenhængende oplevelse af brandet.

Endvidere kan deltageren tilrettelægge en sammenhængende effektiv service og kommunikation over for kunden.

## Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 872,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 2.770,20

## Tilmelding