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 for at blive adviseret om nye hold.;

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:
DKK 624,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.869,85

Tilmelding