Digital kundefastholdelse og kundeloyalitet

Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende metoder til kundefastholdelse via den digitale platform, samt anvende Customer Relation Management til dataindsamling. Endvidere kan du bidrage til valg af loyalitetsprogram som konkurrenceparameter.

Hold

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

Fag: Digital kundefastholdelse og kundeloyalitet

Fagnummer: 48659	**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 digital handel, og som ønsker at kunne anvende værktøjer til fastholdelse af kunder. Endvidere retter kurset sig mod personer, som ønsker kendskab til loyalitetsprogrammer som konkurrenceparameter.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende metoder til at sikre kunden den positive indkøbsoplevelse på virksomhedens digitale platform.

Deltageren kan anvende metoder til at foretage valg af loyalitetsprogrammer som konkurrenceparameter.

Endvidere har deltageren viden om begrebet Customer Relation Management med det formål at kunne samle al kundeinformation, som kan benyttes i forskellige sammenstillinger med henblik på kundefastholdelse og kundeloyalitet.

Deltageren kan med sin konkrete viden bidrage positivt til virksomhedens omdømme gennem etisk forsvarlig håndtering af personlige oplysninger.

Kursuspris

AMU:
DKK 416,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.329,90

Tilmelding