

# Salgsplanlægning i Detailhandlen

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren i forbindelse med gennemførelsen af virksomhedens salgsaktiviteter, samarbejde med kolleger om planlægningen af salgsarbejdet, så der opnås sammenhæng på tværs af afdelinger, der matcher butikkens overordnede profil.

## Hold

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

## Fag: Salgsplanlægning i Detailhandlen

|                                |                                          |
|--------------------------------|------------------------------------------|
| <b>Fagnummer:</b><br>40331     | <b>Varighed</b><br>1 dag                 |
| <b>AMU-pris:</b><br>DKK 208,00 | <b>Uden for målgruppe:</b><br>DKK 789,95 |

**Målgruppe:** Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i større detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der er teamansvarlige.

**Beskrivelse:** Deltageren kan i forbindelse med gennemførelsen af virksomhedens salgsaktiviteter, samarbejde med kolleger om planlægningen af det daglige salgsarbejde, så der opnås sammenhæng på tværs af afdelinger, der matcher butikkens overordnede profil.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 208,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 789,95

## Tilmelding

