

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

Fagnummer: 40331	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 214,00	Uden for målgruppe: DKK 815,15

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 214,00

Uden for målgruppe:
DKK 815,15

Tilmelding

