Branding og optimeret salg

Kort fortalt

Efter kurset behersker du metoder til branding og salgsoptimering af eksterne og egne produkter. Du vil have et dybdegående kendskab til virksomhedens sortiment.

Fag: Branding og optimeret salg

Fagnummer: 48368	**Varighed** 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.385,10

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere inden for detailhandel, der arbejder med kundebetjening, personligt salg, kampagneplanlægning, vareeksponering, sortiment og værktøjer til salgsfremmende aktiviteter i butikken, herunder branding, storytelling, varedeklarationer/mærkning samt principper for valg af leverandører.

Beskrivelse: Deltageren behersker metoder og aktiviteter, der kan brande og optimere salget af virksomhedens og eksterne mærker igennem oplevelser og storytelling om produktets rationelle egenskaber som kvalitet, design, nytteværdi, holdbarhed, indhold og udbytte for kunden.
Deltageren behersker mærkningsordninger og varedeklarationer i forhold til gældende lovgivning i løsning af aktuelle problemstillinger i salget i egen branche.
Deltageren kan anvende operative metoder, til at kortlægge kundernes behov, og optimere det personlige salg.
Deltageren behersker metoder til løbende at tilegne sig faglig viden og metoder til produktlancering, og personlige redskaber til kampagneplanlægning i egen branche og forretning.

Kursuspris

AMU:
DKK 436,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding