

# 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

<b>Fagnummer:</b> 49348	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 624,00	<b>Uden for målgruppe:</b> 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

