SoMe Salg og Kundedialog

Fag: Kvalitet og kundeservice i kundekontaktfunktioner

Fagnummer: 47247	**Varighed** 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	**Uden for målgruppe:** DKK 789,95

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med eller ønsker at arbejde med kundekontakt via telefonen.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende situationstilpasset formulering i forbindelse med såvel telefonkontakt og øvrig kommunikation, herunder internetbaserede kommunikationsformer, med fokus på begreberne kvalitet og service i overensstemmelse med virksomhedens politikker og profilmål for kundekontaktfunktionen. Herunder forstår deltageren, hvad arbejdsfunktionen betyder for virksomheden som helhed og kan udføre den konkrete arbejdsfunktion i forhold til at skabe grundlag for større kundeloyalitet.

Fag: Sociale medier som kommunikationskanal i detail

Fagnummer: 47341	**Varighed** 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	**Uden for målgruppe:** DKK 789,95

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre detailhandelsvirksomheder, der arbejder med sociale medier som internt og eksternt kommunikationsmiddel.

Beskrivelse: Deltageren har kendskab til forskellige sociale medier.
Deltageren har kendskab til hvordan detailhandelsvirksomheder kan anvende sociale medier som kommunikationskanal til kunderne.
Deltageren har kendskab til hvordan detailhandelsvirksomheder kan anvende sociale medier som kommunikationskanal til medarbejderne.

Kursuspris

AMU:
DKK 1.040,00

Uden for målgruppe:
DKK 3.449,75

Tilmelding

Fag: Anvendelse af sociale medier i virksomheden

Fagnummer: 49556	**Varighed** 3 dage
AMU-pris: DKK 624,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.869,85

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med markedsføring, kommunikation og kunderådgivning via sociale medier i virksomheden.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende sociale medier til markedsføring og branding af virksomheden. Deltageren kan formulere tekst, anvende billeder, konkurrencer, storytelling og andre midler på de sociale medier, til at kommunikere med virksomhedens kunder, leverandører og andre interessenter. Deltageren kan anvende sociale medier til målrettet at fastholde og tiltrække kunder, samt udbygge kundeloyalitet i virksomheden. Deltageren kan medvirke ved udvikling af virksomhedens e-koncept og kan anvende sociale medier, der understøtter virksomhedens e-strategi. Deltageren kender lovmæssige krav ved brug af sociale medier, herunder GDPR.