

Afsætning i detailhandlen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan du analysere og vurdere marketing- og afsætningsøkonomiske problemstillinger og beherske mulige måder til at påvirke butikkens resultat.

Fag: Afsætning i detailhandlen

> **Fagnummer:**
48370

> **Varighed**
2 dage

> **AMU-pris:**
DKK 256,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.218,30

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med indkøb, salg og afsætning i detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan selvstændigt analysere og vurdere relevante problemstillinger og opstille mulige løsninger på en række marketingsmæssige og afsætningsøkonomiske spørgsmål samt vurdere og analysere det marked butikken agerer på. Deltageren kan udregne og forstå butikkens nøgletal og begreber som eksempelvis kontaktpriis, bruttoavance og basket size og anvender dem i forhold til opstillede mål.

Deltageren kan opstille løsninger til at øge afsætningen i butikken, eksempelvis med inddragelse af nye afsætningsmuligheder og -kanaler (samspillet mellem butik og sociale medier /internethandel), sortimentets betydning, varenes placering og det personlige salg ud fra kendskabet til grundlæggende afsætningsmæssige redskaber.

> **Kontakt**
Skive college

> **Kursuspris**
AMU:
DKK 256,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.218,30

> **Tilmelding**

