

# 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.

## Fag: Kampagneoptimering i detailhandel

> **Fagnummer:**  
49348

> **Varighed**  
3 dage

> **AMU-pris:**  
DKK 576,00

> **Uden for målgruppe:**  
DKK 1.712,45

**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.

> **Kontakt**  
Skive college

> **Kursuspris**  
**AMU:**  
DKK 576,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.712,45

> **Tilmelding**

