# Digital købsadfærd

## Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende relevante værktøjer til analyse, prioritere og optimere, hvordan virksomheden møder sine kunder før, under og efter et digitalt salg. Du får viden om kundetyper og hvordan du digitalt påvirker disse.

### Fag: Digital købsadfærd

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>48658 | **Varighed**<br>2 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 436,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.385,10 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere, der arbejder med eller gerne vil arbejde med funktioner i forhold til digital købsadfærd, kundepåvirkningen og den digitale kundeoplevelse.

**Beskrivelse:** Deltageren kan anvende værktøjer og viden om digitale trends og tendenser inden for købsadfærd til at skabe øget kundeloyalitet og konvertering.

Deltageren kan gennem kendskab til målgrupper, anvende metoder til kundepåvirkning ud fra konkrete parametre.

Endvidere har deltageren kendskab til Customer Journey for at kunne bidrage til optimeringen af kundeoplevelsen på relevante platforme.

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 436,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 1.385,10

## Tilmelding