

Afsætning F

Kursusinfo

Faget beskæftiger sig med teorien omkring virksomheders afsætningsforhold på B2C markedet. I den forbindelse dykker vi ned i offline forretningsmodeller, distributionskæden, og får et indblik i segmenteringsprocessen samt behov og købmotiver på B2C markedet. Derudover bliver du kort præsenteret for virksomheders konkurrencesituation samt en overordnet gennemgang af marketingmixet.

Du får kompetencer inden for salg, service, rådgivning, målgruppeudvælgelse og markedskommunikation, så du kan varetage arbejdsopgaver inden for disse områder.

Du skal bl.a. lære:

- At identificere grundlæggende forhold omkring forbrugerbehov og købmotiver
- En grundlæggende forståelse for segmenteringsproces samt målgruppeudvælgelse
- At redegøre for hvad der er god/dårlig kundeservice
- Forstå betydningen af personlig fremtræden og kommunikation
- Redegøre for de overordnede dele af begrebet marketingmix

Varighed

Du skal påregne at skulle bruge 5 dage for fagets fulde varighed.

Det konkrete timeantal kan dog variere afhængig din baggrund og hvor hurtig du er til at sætte dig ind i faget.

Eksamen

Faget afsluttes ikke med en eksamen.

Forudsætninger

Der påkræves ikke nogle specifikke forudsætninger til dette fag.

Kontakt



Susanne Riis Hansen
Kontorelev
2710 0129
suha@ah.dk

Kursuspris

Deltagerbetaling
DKK 2.000,00

Tilmelding

