

Nummer: 40333
Titel: Dialogbaseret markedsføring
Kort titel: dialogmarkedsf
Varighed: 1,0 dage.
Godkendelsesperiode: 31-12-2007 og fremefter
Status (EUU): GOD
Status (UVM): GOD

Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

Deltageren kan udarbejde forslag til markedsføring af et udvalgt sortiment, der henvender sig til et bestemt segment - målrettet segmentets behov og relationer. Deltageren kan udtrække data fra et CRM system, som kan anvendes til at få viden om målgruppens behov og relationer. Deltageren kan gennemføre et 1 til 1 markedsføring (one2one) under hensyntagen til gældende love og regler indenfor området Direct Marketing, så der skabes et mersalg til et afgrænset segment med helt personlige behov.

Bestemmelser om bedømmelse som forudsætning for opnåelse af bevis

Uddannelsesbevis udstedes af uddannelsesinstitutionen til de deltagere, som efter underviserens vurdering har gennemført uddannelsen med tilfredsstillende resultat.

Spørgsmål www.viskvalitet.dk

Deltager:

I hvilken grad kan du efter kurset udarbejde forslag til markedsføring rettet mod et bestemt segment med salg for øje?

I hvilken grad kan du efter kurset arbejde med Direct Marketing (one2one) ud fra gældende lovgivning?

Virksomhed:

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan udarbejde forslag til markedsføring rettet mod et udvalgt segment?

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan arbejde med Direct Marketing ud fra gældende lovgivning?

Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:

Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:
2768 (AD) Detailhandel (moder-FKB)

Tekster til UddannelsesGuiden

WEB-søgetekst:

Efter uddannelsen kan medarbejderen med salg for øje udarbejde forslag til markedsføring rettet mod et udvalgt segment ved brug af 1 til 1 markedsføring (one2one), anvende den viden indsamlet data om kundens behov og relationer giver til målrettet markedsføring og salg (via CRM system) samt arbejde indenfor gældende lovgivning omkring Direct Marketing.

Målgruppe:

Salgsmedarbejdere og administrative medarbejdere i salgsvirksomheder, der har kendskab til CRM systemets muligheder til at skabe et mersalg gennem en segmenteret markedsføring.

Mål:

Deltageren kan udarbejde forslag til markedsføring af et udvalgt sortiment, der henvender sig til et bestemt segment - målrettet segmentets behov og relationer. Deltageren kan udtrække data fra et CRM system, som kan anvendes til at få viden om målgruppens behov og relationer. Deltageren kan gennemføre et 1 til 1 markedsføring (one2one) under hensyntagen til gældende love og regler indenfor området Direct Marketing, så der skabes et mersalg til et afgrænset segment med helt personlige behov.

Varighed:

1,0 dag.

Eksamen:

Uddannelsesbevis udstedes af uddannelsesinstitutionen til de deltagere, som efter underviserens vurdering har gennemført uddannelsen med tilfredsstillende resultat.

Den danske kvalifikationsramme for livslang læring

Niveau i den danske kvalifikationsramme for livslang læring: 4

Indhold:

Efter uddannelsen kan medarbejderen med salg for øje udarbejde forslag til markedsføring rettet mod et udvalgt segment ved brug af 1 til 1 markedsføring (one2one), anvende den viden indsamlet data om kundens behov og relationer giver til målrettet markedsføring og salg (via CRM system) samt arbejde indenfor gældende lovgivning omkring Direct Marketing.

Jobmuligheder og videre uddannelse:

Uddannelsesbeviset giver mulighed for at varetage jobfunktioner i virksomheder/organisationer, som beskæftiger faglærte og/eller ufaglærte medarbejdere inden for det jobområde, arbejdsmarkedsuddannelsen retter sig imod, og som er beskrevet i uddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. Personer, som har dette uddannelsesbevis, har på en række områder mulighed for at få beviset anerkendt ved optagelse på en erhvervsuddannelse (merit). I bekendtgørelsen for erhvervsuddannelserne findes der nærmere bestemmelser om merit.

Bevis opnås således:

Beviset tildeles ved bedømmelse af, om deltageren har nået arbejdsmarkedsuddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. For arbejdsmarkedsuddannelser, som afsluttes med en prøve, kan beviset også tildeles personer, som ikke har deltaget i undervisningen, men som aflægger prøven. Endelig kan beviset tildeles på baggrund af en individuel kompetencevurdering (IKV i AMU).

Uddannelsesinstitutioner som kan tildele bevis:

Beviset tildeles af offentlige og private uddannelsesinstitutioner, som er godkendt af Undervisningsministeriet til at udbyde arbejdsmarkedsuddannelsen.

Bevistekster

Bevisformat: A6
Gældende fra: 31-12-2007

Bevistekst:

Deltageren kan udarbejde forslag til markedsføring af et udvalgt sortiment, der henvender sig til et bestemt segment - målrettet segmentets behov og relationer.

Deltageren kan udtrække data fra et CRM system, som kan anvendes til at få viden om målgruppens behov og relationer.

Deltageren kan gennemføre et 1 til 1 markedsføring (one2one) under hensyntagen til gældende love og regler indenfor området Direct Marketing, så der skabes et mersalg til et afgrænset segment med helt personlige behov.