

Nummer: 45951
Titel: Kundeanalyse og e-strategi
Kort titel: kundeanalyse
Varighed: 2,0 dage.
Godkendelsesperiode: 20-03-2007 og fremefter
Status (EUU): GOD
Status (UVM): GOD

Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

Deltageren kan udføre en mindre analyse af virksomhedens kunder, for at afdække potentialer for salg af virksomhedens ydelser og produkter online.

Deltageren kan via kundeanalysen generere en behovsoversigt og identificere nøgleområder for virksomhedens e-strategi (strategi på online markedet), herunder indsatsen vedrørende online markedsføring og salg.

En beskrivelse af e-strategiens nøgleområder klarlægger hvilke e-services der skal sættes på og hvilke faglige kompetencer det kræves at kunne følge e-strategien.

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 medvirke i analyser af virksomhedens kundegrupper?

I hvilken grad kan du efter kurset udarbejde en behovsoversigt for virksomheden i forhold til de online services som ønskes tilbudt kunderne?

Virksomhed:

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan medvirke i analyser af virksomhedens kundegrupper?

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan udarbejde en oversigt over de online services som virksomheden kan tilbyde?

Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:

Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:

2265 (AD) Detailhandel (moder-FKB)

2791 (AD) Administration

Tekster til UddannelsesGuiden

WEB-søgetekst:

På kurset arbejdes der med strategisk brug af internettet til e-forretning, markedsafsøgning og valg af kundegrupper. Hvad er mulighederne omkring IT-løsninger i forhold til virksomhedens e-handels/e-business målsætning, e-shops, e-kataloger, e-handelspladser, intranet og ekstranetfunktionaliteter, og hvad er forskellene i mellem offline og online indsatser.

Målgruppe:

Målgruppen for kurset er virksomhedsejere og ansatte i handels- og serviceerhvervet som vil starte eller udvide sit firma med e-forretning eller som ønsker at forbedre de eksisterende e-løsninger. Kurset er målrettet til amu-målgruppen, til medarbejdere der arbejder dagligt med salg og service samt med formidlings- og administrative opgaver.

Mål:

Deltageren kan udføre en mindre analyse af virksomhedens kunder, for at afdække potentialer for salg af virksomhedens ydelser og produkter online. Deltageren kan via kundeanalysen generere en behovsoversigt og identificere nøgleområder for virksomhedens e-strategi (strategi på online markedet), herunder indsatsen vedrørende online markedsføring og salg. En beskrivelse af e-strategiens nøgleområder klarlægger hvilke e-services der skal sættes på og hvilke faglige kompetencer det kræves at kunne følge e-strategien.

Varighed:

2,0 dage

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:

På kurset arbejdes der med strategisk brug af internettet til e-forretning, markedsafsøgning og valg af kundegrupper. Hvad er mulighederne omkring IT-løsninger i forhold til virksomhedens e-handels/e-business målsætning, e-shops, e-kataloger, e-handelspladser, intranet og ekstranetfunktionaliteter, og hvad er forskellene i mellem offline og online indsatser.

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: 20-03-2007

Bevistekst:

Deltageren kan udføre en mindre analyse af virksomhedens kunder, for at afdække potentialer for salg af virksomhedens ydelser og produkter online.

Deltageren kan via kundeanalysen generere en behovsoversigt og identificere nøgleområder for virksomhedens e-strategi (strategi på online markedet), herunder indsatsen vedrørende online markedsføring og salg.

En beskrivelse af e-strategiens nøgleområder klarlægger hvilke e-services der skal satses på og hvilke faglige kompetencer det kræves at kunne følge e-strategien.