

Nummer: 45952
Titel: Udvikling af e-koncepter og produktdifferentiering
Kort titel: udvekoncepter
Varighed: 2,0 dage.
Godkendelsesperiode: 20-03-2007 og fremefter
Status (EUU): GOD
Status (UVM): GOD

Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

Med udgangspunkt i firmaets kundeanalyse og e-strategi kan deltageren udvikle virksomhedens online koncept(er) og via web-profilering arbejde med produkt- og målgruppedifferentiering for at skabe salg.

Deltageren har kendskab til konceptudvikling i forhold til tema-websites og kan medvirke i udviklingen af firmaets e-koncept(er) ved at arbejde med storytelling og formulering og præsentation af budskaber, der underbygger produkternes egenskaber på Internettet.

Deltageren kender muligheder for at opnå en "word of mouth" marketing effekt via dialogintegration, og den effekt den har for virksomheden i forhold til de "features", services og oplysninger som tilbydes online. Deltageren har desuden forståelse for kundeloyalitetsprogrammer, der kan tilbydes online og kan fremme salg.

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 arbejde med udvikling af virksomhedens e-koncept(er)?
I hvilken grad kan du efter kurset arbejde med produkt- og målgruppedifferentiering for at skabe salg?

Virksomhed:

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan arbejde med udvikling af virksomhedens e-koncept(er)?
Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan arbejde med produkt- og målgruppedifferentiering for at skabe salg?

Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:

Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:

2256 (AD) Handel og logistik

2265 (AD) Detailhandel (moder-FKB)
2789 (AD) Turist og rejse
2791 (AD) Administration

Tekster til UddannelsesGuiden

WEB-søgetekst:

Deltageren kommer bl.a. til at arbejde med valg og udarbejdelse af budskaber på nettet - den rigtige historie på rigtige side. Valg af kommunikationsform i forhold til markedssegmenter og hvilke fordele og ulemper er der ved netmedier.

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, kommunikation og markedsføring.

Mål:

Med udgangspunkt i firmaets kundeanalyse og e-strategi kan deltageren udvikle virksomhedens online koncept(er) og via web-profilering arbejde med produkt- og målgruppedifferentiering for at skabe salg. Deltageren har kendskab til konceptudvikling i forhold til tema-websites og kan medvirke i udviklingen af firmaets e-koncept(er) ved at arbejde med storytelling og formulering og præsentation af budskaber, der underbygger produkternes egenskaber på Internettet. Deltageren kender muligheder for at opnå en "word of mouth" marketing effekt via dialogintegration, og den effekt den har for virksomheden i forhold til de "features", services og oplysninger som tilbydes online. Deltageren har desuden forståelse for kundeloyalitetsprogrammer, der kan tilbydes online og kan fremme salg.

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:

Deltageren kommer bl.a. til at arbejde med valg og udarbejdelse af budskaber på nettet - den rigtige historie på rigtige side. Valg af kommunikationsform i forhold til markedssegmenter og hvilke fordele og ulemper er der ved netmedier.

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:

Med udgangspunkt i firmaets kundeanalyse og e-strategi kan deltageren udvikle virksomhedens online koncept(er) og via web-profilering arbejde med produkt- og målgruppedifferentiering for at skabe salg.

Deltageren har kendskab til konceptudvikling i forhold til tema-websites og kan medvirke i udviklingen af firmaets e-koncept(er) ved at arbejde med storytelling og formulering og præsentation af budskaber, der underbygger produkternes egenskaber på Internettet.

Deltageren kender muligheder for at opnå en "word of mouth" marketing effekt via dialogintegration, og den effekt den har for virksomheden i forhold til de "features", services og oplysninger som tilbydes online. Deltageren har desuden forståelse for kundeloyalitetsprogrammer, der kan tilbydes online og kan fremme salg.