

Digitaalinen kauppa

ETÄOPIKSELU 

KOULUTUKSEN KESTO 2 KK

Haluatko viedä digitaalisen kauppasi uudelle tasolle ja hyödyntää viimeisimmät alan trendit? Verkkokaupan huippuasiantuntija Leevi Parsaman vetämä koulutus tarjoaa kaupan alan ammattilaisille kattavan osaamisen digitaalisen kaupasta. Myy tehokkaammin kuin koskaan – digikanavien avulla tavoitat asiakkaat kaikkialta.

Alkaa

Ilmoittaudu viimeistään

 ETÄKOULUTUS 7.1.2025 15.12.2024

Hinta €

800 + alv 25,5%

Opi digitaalisen kaupankäynnin menestystekijät - vie yrityksesi kohti uusia asiakaskokemuksia

Saat syvällisen osaamisen digitaalisen kaupankäynnin eri muodoista ja kanavista. Opi luomaan kilpailukykyisen digitaalisen kaupankäynnin strategian, jolla vastaat asiakkaiden odotuksiin.

Koulutus tarjoaa ratkaisuja muun muassa siihen, kuinka tunnistat parhaat asiakkaat ja kehität heidän asiakaskokemustaan. Saat käytännön esimerkkejä suomalaisista ja kansainvälisistä verkkokaupoista, joiden menestyksen avaimia voit soveltaa omaan liiketoimintaasi.

Tämä käytännönläheinen koulutus on suunniteltu kaikille, jotka haluavat kehittää yrityksensä digitaalista toimintaa, ja se soveltuu erinomaisesti sekä vasta verkkokauppaa suunnitteleville että jo kokeneemmille verkkokaupan ammattilaisille.

Miksi osallistua?

- Opi tunnistamaan ja analysoimaan asiakkaitasi
- Saat konkreettisia esimerkkejä ja case-tapauksia menestyvistä verkkokaupoista
- Pystyt luomaan kilpailukykyisen ja asiakaskeskeisen digitaalisen kaupan konseptin
- Kehität yrityksesi kykyä hyödyntää digitaalisia kanavia tehokkaammin
- Organisaatiosi hyötyy konkreettisesta toimintasuunnitelmasta, jonka avulla viet verkkokauppasi uudelle tasolle.

Tule mukaan ja varmista, että yrityksesi on askeleen edellä kilpailijoitaan – asiakkaasi ovat jo digitalisoituneet ja odottavat uusia toimintatapoja.

Digitaalisen kaupan asiantuntijana Leevi Parsama



 Tulosta / tallenna (PDF)

Laajuus

Koulutus kestää 2 kk. Siihen sisältyy 2 neljän tunnin etäkoulutuspäivää sekä itsenäistä opiskelua ja harjoituksia.

Koulutuspäivät

22.1.2025, 12.2.2025

Leevin luotsaamalla kurssilla sukellat kanavien, kohderyhmien, digitaalisen ostopolun sekä asiakaskokemuksen kiehtovaan maailmaan. Miksi tämä aihe on äärimmäisen tärkeä? Leevi vastaa [videolla](#).

Koulutuksen sisältö

1. koulutuspäivä:

Digitaalisen kaupan perusteet ja tulevaisuuden trendit

- digitaalisen kaupankäynnin tärkeimmät perusasiat sekä monimuotoisuus
- tulevaisuuden trendit digikaupassa sekä menestymisen tärkeimmät tekijät.
- Välitehtävä: Verkkokaupan kehittämissuunnitelma

2. koulutuspäivä:

Digitaalisen kaupan kehittäminen

- välitehtävän purku
- esimerkit, caset ja eteneminen jatkossa

Kouluttajat

Leevi Parsama on digitaalisen kaupan asiantuntija, joka tunnetaan kotimaisen verkkokaupan vahvana vaikuttajana. Leevi toimii DigitalCommerce Finland Oy:n hallituksen puheenjohtajana, digitaalisen kaupan asiantuntijana ja sijoittajana Snowball Growth Partners -yhtiön kautta sekä luennoitsijana Turun kauppakorkeakoulussa ja Tampereen yliopistossa.

Leevi on toiminut globaalisti myyvän yrityksen verkkokauppiaana. Markkinatuntemuksen lisäksi hänellä on runsaasti omakohtaista käytännön kokemusta alasta. Hän kehittää digitaalisen kaupan strategioita suomalaisille brändeille sekä toimii johtoryhmien ja hallitusten sparraajana asiakaskokemukseen ja digitalisaatioon liittyvissä hankkeissa.

Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin [www-sivulla](http://www.rastorinst.fi) osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Minna Wäriä
palvelukoordinaattori
minna.warila@rastorinst.fi
[050 360 0064](tel:0503600064)