



Digital handel B2B og B2C

Handelsskolen Viborg, EUC Nordvest og Skive College tilbyder Digital Handel B2B og B2C

Verden er i forandring, og det digitale er nu – ikke bare noget, der kommer i morgen!

I dag er vi alle digitale. Vi bevæger os naturligt på tværs af platforme i en verden, der udvikler sig hurtigt. Det stiller krav til fremtidens handel, og til at uddannelserne følger med.

På uddannelsen Digital Handel får eleven et bredt kendskab til digitale forretningsmodeller og værktøjer til at arbejde med alt fra optimering af kunderejsen, e-commerce, dataanalyse og content marketing.

Med den nyeste viden og trends kan eleven sætte skub i virksomhedens digitale udvikling, allerede under uddannelsen. Efter to år er elevens kompetencer formet til jeres forretning og er klar til at blive fremtidens medarbejder.

Uddannelsens opbygning

Uddannelsen i digital handel gennemføres som talentforløb, og undervisningen på skolen starter med en obligatorisk del på i alt 7 uger. Her udbygger eleven sin viden og erfaring fra praktikken om digitalt salg, digital købsadfærd og digital markedsføring.

På skolen arbejdes der også med udvikling af elevens personlige kompetencer. Elev og virksomhed kan herefter vælge at supplere uddannelsen med valgfri specialefag. Der kan vælges op til 3 ugers valgfrie specialefag (også med elevrefusion). Den afsluttende fagprøve, der er knyttet til det sidste skoleophold, har en varighed af en uge.

På bagsiden findes et overblik over skoleperioder og valgfag. Skemaet kan også bruges til tilmelding til valgfagene.



H.C. Andersens Vej 9 · 8800 Viborg
Tlf.: 8950 3300 · www.mercantec.dk

Vil du vide mere? Kontakt

Uddannelsesleder
Jan Salling
Tlf.: 2026 7710
jasa@mercantec.dk

Tilmelding

Studiesekretær
Gitte Sommer
Tlf.: 8950 3345
giso@mercantec.dk



Limfjordsvej 95 · 7900 Nykøbing Mors
Tlf.: 9919 1919 · www.eucnordvest.dk

Vil du vide mere? Kontakt

Praktikpladskonsulent
Sigurd Skovborg
Tlf.: 3010 6570
ss@eucnordvest.dk

Tilmelding

Studiesekretær
Louise Hougaard Siig
Tlf.: 9272 9847
lhs@eucnordvest.dk



Arvikavej 2B · 7800 Skive
Tlf.: 9914 1414 · www.skivecollege.dk

Vil du vide mere? Kontakt

Uddannelsesleder
Julie Aaberg Andersen
Tlf.: 9272 1403
Juua@skivecollege.dk

Tilmelding

Studiesekretær
Kristian Thoftgaard Jakobsen
Tlf.: 9914 1418
ktj@skivecollege.dk

Uger/år	Indhold i de obligatoriske uger	
45/21, 45/22	Digitalt salg og forretningsforståelse* - Her stifter eleven bekendtskab med de grundlæggende termer, trends, strukturer og barrierer for digital handel. Faget er fundament for hele uddannelsen og giver eleven den grundlæggende forståelse for e-handel samt strukturer og processer i en e-handelsvirksomhed.	
5/21, 5/22	Digital købsadfærd* - Formålet med dette fag er, at eleven skal kunne forstå og anvende customer journeys som et essentielt værktøj til at optimere den enkelte kundes oplevelse og købsproces for derigennem at øge virksomhedens salg.	
10/21, 10/22	E-commerce drift og kundeservice** - I dette fag fokuseres der mere specifikt på forskellige aspekter af webshoppen med en bred introduktion til hvilke opgaver, der skal løses i dagligdagen i virksomheden. Eleven arbejder med de forskellige digitale salgskanaler, virksomheden kan benytte sig af samt stifter bekendtskab med best practice for webshops i forhold til brugeroverflade og kundeservice.	
20/21, 20/22	Dataanalyse** - Her opnår eleven grundlæggende færdigheder i arbejdet med data og dataanalyser. Det gælder identificering af datakilder, indsamling og behandling af data samt omsætte data til praktisk anvendelse ved hjælp af relevante datahåndteringssystemer og visualisering.	
22/21, 22/22	Digital markedsføring 1*** - Eleven lærer at anvende metoder til digital markedsføring og kan relatere markedsføringen til det daglige arbejde. Eleven kan efterfølgende selv oprette kampagner på sociale medier og bruge loyalitetsprogrammer aktivt i markedsføringen.	
38-39/21 38-39/22	Digital markedsføring 2*** - Faget koncentrerer sig om indholdsudvikling, målstyring og effektmåling, brugertests, brugervenlighed, kundefastholdelse, re-marketing samt markedsanalyse. Herudover bygger vi videre på tidligere information om SEO. Faget er på ekspertniveau og tager 2 uger.	
Uger/år	Valgfrie specialefag	Afkrydsning af valgfag
2/21, 26/21, 2/22, 26/22	Teamwork og arbejdsplanlægning*	
6/21, 6/22	International handel (kun B2B)*	
17/21, 17/22	Kommunikation via sociale medier**	
8/21, 24/21, 8/22, 24/22	Præsentationsteknik og personlig fremtræden*	
33/21, 33/22	E-commerce drift*	
44/21, 44/22	Logistik*	
46/21, 46/22	Omnichannel***	

* Faget gennemføres af Mercantec Viborg

** Faget gennemføres af EUC Nordvest

*** Faget gennemføres af Skive College

Elevens navn: _____ Virksomhed: _____

Elevens fødselsdato: _____ CVR. Nr.: _____