

Digital Business Developer (DBD)

boras.se/dbd

DBD22 LIA 2

22 januari (v4) – 26 april (v17) 2024 | 14 veckor (70 YHp)

400 YHp
2 år (80 veckor)
100% studietakt



Yrkesroller utbildningen leder till:

- Business Developer
- Digital Analyst
- Digital Marketing Specialist
- Digital Project Manager
- E-commerce Specialist
- Social Media Specialist

Kurser lästa innan LIA 2:

- Handel och Digitalisering
- Omvärldsbevakning
- Digital Marknadsföring
- Digital Försäljning
- LIA 1
- Kund- och konsumtionsbeteende
- Projektledning och projektmetodik
- Analys
- Affärsutveckling

Efter avslutad utbildning ska den studerande ha:

- Specialiserade kunskaper hur man via datadrivet arbetssätt med digital marknadsföring och sociala medier skapar och optimerar inflöde av relevanta besökare som kommer till de digitala försäljningsplatserna där god konvertering uppnås via optimering av de digitala försäljningsplatserna.
- Kunskaper om kund- och konsumtionsbeteende samt överblick över hur arbetet med kundresan för olika kund- och målgrupper sker i syfte att skapa ett relevant och säljande erbjudande samt en kundvänlig användarupplevelse.
- Kunskaper om arbetsprocesser och kvalitetskriterier rörande affärsutveckling, projektmål, gruppprocess, budget och tidsplan i syfte att uppnå hållbara kundrelationer och lönsamhet.
- Färdigheter i att planera, utföra, analysera, och identifiera resurser för att utveckla en lönsam marknadsföring online samt skapa en struktur i de digitala försäljningsplatserna som ger

förutsättningar för hög ranking hos sökmotorer och en webbshop med intuitiv och kundvänlig navigation.

- Färdigheter i att lösa sammansatta problem som kan uppstå i samband med användandet av stora datamängder för att omsätta dessa i automatiserad och personifierad digital marknadsföring.
- Färdigheter i att kommunicera åtaganden och lösningar på branschspecifik engelska såväl muntligt som skriftligt.
- Kompetenser att ansvarsfullt i samarbete med andra ta fram en affärsmodell och affärsplan och leverera enligt projektmål, budget och tidsplan i syfte att uppnå hållbara kundrelationer och lönsamhet som leder till vidare lärande och professionell utveckling.
- Kompetenser att övervaka och självständigt och ansvarsfullt leverera och slutföra utvecklingsprojekt enligt plan i syfte att nå uppsatta mål inom utvecklingsteam och gentemot kund.