



DYGTIGE MEDARBEJDERE ER NØGLEN TIL VÆKST

NYT
UDDANNELSESFORLØB
FOR MINDRE
DETAILBUTIKKER

VÆRDI FOR DIG OG DIN BUTIK

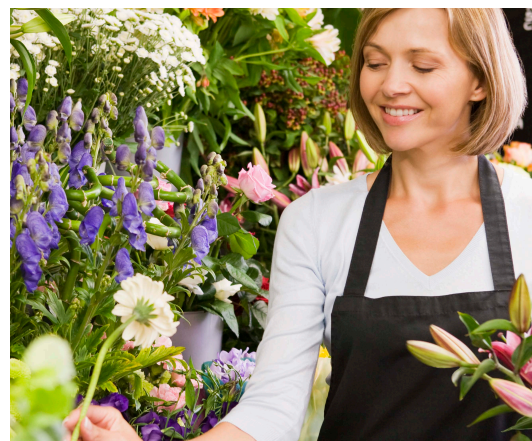
Butikker i detailbranchen er afhængige af dygtige medarbejdere der mestrer salg, service, sociale medier m.m. Ikke mindst for at tiltrække og fastholde kunder i butikken i konkurrencen med den øgede nethandel.

Vi har sammensat to korte kursusforløb:

- DetailhandelsUddannelse 1 **DU 1**
'Styrk dit salgstalent'
- DetailhandelsUddannelse 2 **DU 2**
'Fra salgstalent til supersælger'

DU 1 og **DU 2** løfter din og butikkens kompetencer inden for områder, som er helt centrale i dagens detailhandel.

Du kan vælge mellem **DU 1** og **DU 2** efter dine kompetencer og butikkens behov. Vi anbefaler, at du over en periode kommer gennem begge forløb, så du og din butik får det fulde faglige udbytte. Begge kursusforløb har en kort varighed og afholdes over en længere periode for at butikken ikke skal undvære en medarbejder for længe.



DU 1

Når du har gennemført **DU 1** har du fået redskaber til at:

- Øge antallet af kunder der kommer i din butik frem for at handle på nettet
- Skabe oplevelser for kunderne og lad dem mærkesuset fra en rigtig butik
- Brande din butik på nye måder
- Fungere som vært i butikken
- Genskabe den gode service og give kunderne det lille ekstra, som de ikke forventer
- Lave events, som tiltrækker nye kunder

INDHOLD I DU 1: STYRK DIT SALGSTALENT

PÅ DU 1 LÆRER DU OM:

Hvordan du kan styrke dit personlige salg:

- Forskellige kundetyper
- Afdækning af kundebehov
- Personligt engagement og gennemslagskraft
- 'Powerselling'
- Salg som oplevelse
- Kommunikation og konflikthåndtering

Hvordan du kan skabe mersalg

- Teknikker og metoder til mersalg
- Afkodning af kundens latente behov
- Fra god kundeservice til super service
- Rollen som vært i din butik
- Introduktion til events, der understøtter salg
- Sociale medier til mersalg

Varighed

- Fem dage fordelt over en periode

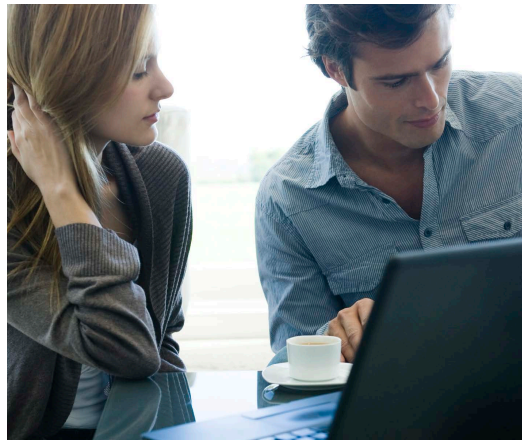
DU 1

DU 1: STYRK DIT SALGSTALENT

- Styrk dit personlige salg
- Fra kundeservice til super service
- Hvordan du laver mersalg i butikken
- Lær også om: Events, værtsskab i butikken, sociale medier, kommunikation

DU 2: FRA SALGSTALENT TIL SUPERSÆLGER

- Hvordan du skaber oplevelser og events i butikken
- Markedsføring og butikskoncepter
- Brug af web og sociale medier til markedsføring og salg
- Trends og livsstil hos dagens forbrugere
- Lær også om: Avanceret mersalg, branding, butiksstyring, konflikthåndtering



DU 2

Når du har gennemført **DU 2** har du fået redskaber til at:

- Udnytte sociale medier til markedsføring og salg
- Udarbejde forslag til markedsføring til bestemte kundesegmenter
- Anvende Direct Marketing og styring af dine kunderelationer
- Forstå og bruge koncepter i forhold til salg, profilarbejde og kundeservice
- Skaffe dig viden om aktuelle trends og tendenser til bedre service og rådgivning
- Kommunikere med kunder og kolleger med en anden kulturel baggrund samt løse konflikter
- Optimere drift og salg ud fra butikken nøgletal

INDHOLD I DU 2: FRA SALGSTALENT TIL SUPERSÆLGER

PÅ DU 2 LÆRER DU OM:

Hvordan du styrker dine salgskompetencer

- Avanceret salg og salgsteknikker
- Oplevelsesbaseret salg
- Sådan forbedrer du købsoplevelsen i din butik
- Lær at planlægge og afvikle events
- Mere om mersalg
- Trend, livsstil, segmentering
- Kulturforståelse, kommunikation og konflikthåndtering
- Nøgletal og butiksstyring

Hvordan du styrker butikken markedsføring og identitet

- Koncept- og forretningsforståelse
- Branding
- Markedsundersøgelser
- Image og profilanalyse
- Brug af sociale medier og platforme i salg og markedsføring

Varighed

- Syv dage fordelt over en periode

DU 2

DU 1 DU 2

"DU ER GODT I GANG" - DU1 OG DU2 ER VEJEN TIL TIL AKADEMIFAGENE:

Konceptstyring i praksis 10 ECTS-point

Salgspsykologi og grundlæggende salg 10 ECTS-point

Det personlige lederskab i detailhandlen 10 ECTS-point

Butikøkonomi 5 ECTS-point

Butiksoptimering 5 ECTS-point

PRIS OG TILSKUDSMULIGHED

Hvis du som medarbejder er omfattet af en overenskomst/-kompetencefond har du ret til selv at vælge en uddannelse, som styrker dine beskæftigelsesmuligheder.

Du kan få tilskud fra kompetenceudviklingsfonden til hel eller delvis dækning af dit løntab samt til dine udgifter til kursusgebyr, transport mv.

Det er din overenskomst som afgør, om det er dig eller din virksomhed, der skal søge om tilskud fra den relevante fond. Det gælder kun kompetencefondene på det private område.

Prisen for en kursusdag ligger mellem 110 og 184 kroner pr. dag. Hør nærmere hos din handelsskole eller kursusafdeling.

KONTAKTINFORMATION

Vil du vide mere så kontakt en af følgende skoler i dit område:

Tradium Retail & Management

Blommevej 39, 8930 Randers NØ

Tlf. 70 11 10 10

www.tradium.dk

Business College Syd

Mommarkvej 374, 6470 Sydals

Tlf. 73 42 55 25

www.bcsyd.dk

Tietgen CompetenceCenter

Ejlskovsgade 3, 5000 Odense C.

Tlf. 65 45 25 25

www.tietgen.dk

Handelsfagskolen

Rådhusgade 56-58, 8300 Odder

Tlf. 86 54 17 00

www.handelsfagskolen.dk