

Er du ambitiøs og vil du gøre
karriere i retail? Så er denne
Masterclass skabt for dig.



MASTERCLASS

FÅ EN MASTER I RETAIL



KOMMUNIKATION

SEPTEMBER 2023

2 DAGE

SoMe SPECIALIST

Du ved, at kommunikation og dialog med kunderne er en stadig vigtigere del af en succesfuld forretning. Her bliver du skarpere på brugen af SoMe, indsamling af data og community building.



SALGSKLAR RETAIL

MARTS 2024

2 DAGE

EKSPERT I KONCEPT

Et stærkt retail koncept kræver, at du arbejder struktureret og med faste rytmer, hvis du skal få succes med retail.



LEDELSE & RESULTATER

SEPTEMBER 2024

3 DAGE

EFFEKTIV SALGSLEDER

Du kender målet, men grundlæggende god ledelse hjælper dig til,
at motivere retail teamet og opnå dine mål.



RETAIL OPTIMERING

MARTS 2025

3 DAGE

DRIFT & OPTIMERING

Du ved butikken kan optimeres og skabe øget omsætning samt bedre avance.
Gennem øget fokus på kundestrøm og bedre varemix, kommer du i mål.

MASTERCLASS I RETAIL

Har du en medarbejder, der skal have en Master i Retail? Så er her muligheden for at tilbyde dine talentfulde medarbejdere en Masterclass i Retail indenfor specialvarehandlen. Hele forløbet er refusionsberettiget.

Vi ser i stigende grad, at større kædebutikker og dagligvarehandlen tilbyder deres talentfulde medarbejdere et uddannelsesforløb med henblik på at udvikle og fastholde deres dygtige medarbejdere, hvilket kan være svært som selvstændig butiksejer at konkurrere med.

Brancheforeningerne Dansk Detail, Skobranschen.dk, Men's Fashion World og WEAR har derfor taget initiativ til at få udviklet et Masterclass-forløb for specialvarehandlen i samarbejde med Aarhus Business College / Handelsfagskolen med henblik på, at du også kan udvikle og fastholde dine talentfulde medarbejdere - ligesom du også selv er velkommen til at tage en Masterclass.

Masterclass forløbet

Masterclass starter i september 2023 og afsluttes i marts 2025 og det består af fire moduler. Vi anbefaler et samlet forløb bestående af de fire moduler, da du derved får en samlet kompetent medarbejder. Samtidig vil det øge dine muligheder for fastholdelse af dine medarbejdere. Men det vil være muligt at tilmelde medarbejdere på de enkelte moduler.

Masterclass modulerne afvikles indenfor de afsatte dage og der er derfor ingen behov for yderligere hjemmearbejde eller eksamener, som ellers vil beslaglægge medarbejderens tid. Modulerne afsluttes med bestået eller ikke bestået. Alle bestået medarbejdere vil ligeledes modtage et Masterclass bevis som bevis på gennemført uddannelse og at de nu har en Master i Retail.

MODUL 1 – 4.-5. september 2023

Sociale medier som markedsføringskanal – 2 dage

Her vil deltageren lære at udarbejde og udføre markedsføringsaktiviteter på de sociale medier ved hjælp af viden om forskellige sociale medier, analyse af målgruppe, samt indsamling og analyse af data. Deltageren kan tilpasse markedsføringen og valg af sociale medier efter den målgruppe, som er i fokus og du kan bruge relevant data til optimering af aktiviteterne. Deltageren vil bl.a. stifte bekendtskab med de mest relevante sociale medier, SoMe strategi og Content Markedsføring. Fokus er på at tiltrække og fastholde kunder.

MODUL 2 – 18.-19. marts 2024

Rytmer og rutiner til „salgsklar“ butik – 2 dage.

Her vil deltageren lære at arbejde systematisk og struktureret med de arbejdsopgaver, der indgår i „salgsklar butik“, anvende butikskonceptet på en sådan måde, at butikken fremstår spændende, inspirerende og højaktuel, for derved at skabe mest muligt salg og hvor der arbejdes efter fastlagte rytmer og rutiner, samt forstå nødvendigheden af effektivitet i form af rutiner i butikkens koncept for at sikre butikkens profil og så det sker i en rytme, der virker bedst for medarbejderne og butikken.

MODUL 3 – 9.-11. september 2024

Salgsledelse – 3 dage

Deltageren kan efter dette modul opstille relevante salgsmål for butikken eller afdelingen som helhed, nedbryde resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger, sikre en sammenhæng mellem resultatmål og aktivitets-indsats, kendskabet til grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivations- og aktivitetsniveau og kendskabet til værktøjer inden for salgsstrategi.

MODUL 4 – 17.-19. marts 2025

Butiksdrift og optimering – 3 dage

Efter dette modul vil deltageren kunne benytte værktøjer til at identificere og optimere salg og indtjening. Deltageren kan anvende handlingsparametre, som øger butikkens omsætning og indtjening, identificere udviklingsområder og opstille realistiske målsætninger samt løsningsforslag, fx inden for områder som kampagnevarer, private label, mersalgssindsats, salg pr. kunde og salg pr. m2 - anvende analyse af kundestrøm, for herigennem at kunne optimere butikkens arealanvendelse, alt sammen for at sikre omsætning og indtjening i butikken eller afdelingen.

PRISER

Masterclass forløbet er et AMU-kursus forløb
– så du modtager refusion.

Samlet priseksempel for 4 moduler:

Deltagerbetaling/kost og logi

pr. person:	kr. 8.162
Refusion i VEU pr. person:	kr. 11.609
Difference	kr. 3.447

Tilskud til kost og logi

Betingelserne for tilskud til kost og logi, mens du går på Masterclass:

- Der er mere end 120 kilometer i transport mellem din bopæl og uddannelsesstedet og retur

eller

- Af tidsmæssige grunde eller af andre årsager er det rimeligt, at du er indkvarteret et andet sted end der, hvor du bor.

Opfylder man ovennævnte betingelser, kan man opnå kr. 500 i tilskud pr. overnatning – dog ikke på overnatning fra dagen før kurset.

Opfylder man ikke ovennævnte betingelser er prisen for kost og logi:

- En overnatning inkl. to dages kursus forplejning kr. 1.287 inkl. moms.
- To overnatninger inkl. tre dages kursus forplejning kr. 1.820 inkl. moms.

Priser samt tilskud er vejledende og kan ændre sig. Se de præcise priser på dansk-detail.dk, weardenmark.com eller skobranchen.dk – under arrangementer.

Tilmelding:

Du kan tilmelde medarbejdere på dansk-detail.dk, weardenmark.com eller skobranchen.dk – under arrangementer.

For afvikling af de enkelte moduler forudsættes det, at der minimum er 20 tilmeldinger.

Datoerne for de enkelte moduler kan blive rykket af hensyn til at sikre flest mulige deltagere.

Samtlige moduler bliver afviklet på Handelsfagskolen, Skåde Skovvej 2, 8270 Højbjerg.

For mere information – kontakt sekretariatet på nkl@danskerhverv.dk

**Find mere information og
tilmeld dig på dansk-detail.dk
eller weardenmark.com**



Dansk Detail · Slotsholmsgade 1, 1217 København K
Tlf: +45 3374 6139 · info@dansk-detail.dk