

Styring af butikkens nøgletal

Fag: Reklamationshåndtering

Fagnummer: 44478	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 218,00	Uden for målgruppe: DKK 822,55

Målgruppe: Uddannelsesmålet retter sig mod AMU-målgruppen. Dvs. personer med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveaut.

Beskrivelse: Deltageren kan give kunden korrekt og serviceorienteret information om forbrugerrettigheder m.v. ved køb af varer og kan håndtere en efterfølgende reklamation fra kunden.

Jobfunktionen kræver at deltageren har viden om:

- Kundens krav i forbindelse med en reklamation
- Forskellen mellem reklamationsret, garanti og tillægfsforsikringer
- Købelovens bestemmelser og reklamationsret
- Hvordan man bl.a. via elektroniske søgesystemer opdaterer sin viden om gældende regler på området.

Fag: Styring af butikkens nøgletal

Fagnummer: 46473	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	Uden for målgruppe: DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejderen i detailhandlen, der har begrænset erfaring inden for økonomi, regnskab og nøgletal.

Beskrivelse: Deltageren kan i forbindelse med salgs- og driftsoptimering udregne og anvende relevante økonomiske nøgletal, eksempelvis salgsindeks, bruttoavance og omkostningsprocenter.

Deltageren kan identificere forskellige økonomiske indsatsområder, såvel som enkeltstående varenumre, en varegruppe som på afdelings- og butiksniveau.

Deltageren kan udarbejde relevante økonomiske handlingsplaner og tilrettelægge arbejdsopgaver herefter.

Kontakt

Jane Tambor
73407911
jat@bcsyd.dk

Kursuspris

AMU:
DKK 1.090,00

Uden for målgruppe:
DKK 3.592,75

Tilmelding



Fag: Mersalg i butikken

Fagnummer: 46128	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	Uden for målgruppe: DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere der har nogen erfaring med personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i salgssituationen anvende spørgeteknikker for at afdække kundens latente købsbehov og derved skabe mersalg.

Deltageren kan gennem engagement og på baggrund af sin produktviden foreslå kunden en optimal løsning, som giver kunden en positiv købsoplevelse og skaber mersalg til butikken.