

Konceptstyring i detailhandlen

Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

Fagnummer: 46472	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	Uden for målgruppe: DKK 1.947,65

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

Beskrivelse: Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

Fag: Butikkens budget

Fagnummer: 43160	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 218,00	Uden for målgruppe: DKK 822,55

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

Beskrivelse: Deltageren kan opstille og arbejde med et resultatbudget, på såvel afdelingsniveau som butiksniveau, fx via regneark med nøgletal, procenter og simple formler.

Deltageren kan gennem budgetteringsprocessen vurdere, hvilken effekt ændringer i budgetforudsætningerne vil få på driftsresultatet.

Deltageren kan gennemføre budgetopfølgning og vurdere budgetafvigelser.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

AMU:
DKK 3.270,00

Uden for målgruppe:
DKK 10.258,25

Tilmelding



Fag: Rytmer og rutiner til "salgsklar" butik

Fagnummer: 40335	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	Uden for målgruppe: DKK 1.385,10

Målgruppe: Salgs- og servicemedarbejdere der arbejder i detailvirksomheder.

Beskrivelse: Deltageren kan arbejde systematisk og struktureret med de arbejdsopgaver og rutiner der sikrer, at butikken er "salgsklar" herunder, at avisvarer sættes op den rigtige dag, at manglende leveringer eller udsolgsituationer er dækket ved erstatningsvarer eller at varerne er opbevaret korrekt mv.

Deltageren kan i sit daglige arbejde koble butikskonceptet til de fastlagte rytmer og rutiner på en måde, så butikken fremstår spændende, inspirerende og højaktuel, for derved at skabe mest muligt salg.

Deltageren kan 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 deltageren selv og butikken.

Fag: Konceptstyring i detailhandlen

Fagnummer: 43345	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	Uden for målgruppe: DKK 1.947,65

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere i detailvirksomheder. Deltageren har lidt eller nogen erfaring med at arbejde med koncepter.

Beskrivelse: Deltageren kan med udgangspunkt i butikkens fastlagte koncept opbygge og gennemføre det daglige salgsarbejde i butikken, så der opleves en sammenhæng og ensartethed i forhold til virksomhedens koncept. Deltageren har i den forbindelse kendskab til butiks- og delkoncepter.

Deltageren ved, hvordan et koncept opbygges og vedligeholdes eksempelvis inden for kundebetjening, sortimentssammensætning og placering, visual merchandising, markedskommunikation, og hvordan disse koncepter anvendes til at understøtte butikkens profil.

Deltageren kender vigtigheden af at følge et virksomhedskoncept, og kan gennem sit arbejde bidrage til, at butikken når de fastsatte salgsmål.

Fag: Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Fagnummer: 43179	Varighed 2 dage
AMU-pris: DKK 436,00	Uden for målgruppe: DKK 1.385,10

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere i detailvirksomheder. Målgruppen er primært medarbejdere, der har erfaring med salgsarbejde.

Beskrivelse: Deltageren kan fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller indsatsområder, eksempelvis indenfor omsætning, bruttoavance, antal ekspeditioner, basket size og hitrate.

Deltageren kan efterfølgende følge op på egne fastlagte mål.

Deltageren kan videndele sine erfaringer med fastsættelse af mål, og planlægge samme effekt generelt for butikken.

Fag: Budget som ledelsesværktøj

Fagnummer: 49446	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 218,00	Uden for målgruppe: DKK 822,55

Målgruppe: Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere i større eller mindre virksomheder, samt andre medarbejderprofiler med de til kurset svarende uddannelsesbehov.

Beskrivelse: Deltageren kan anvende budgettet som ledelsesværktøj, kende forskel på de forskellige budgettyper inden for eget arbejdsområde og formidle relevant budgetinformation til medarbejdere og andre interessenter. Deltageren har fået en forståelse for sammenhængen mellem budgettet og det faktiske regnskab, virksomhedens økonomi og forretningsudvikling. Deltageren kan på et operativt niveau anvende budgettet som et styringsredskab i sit ansvarsområde.

Fag: Butiksindretning

Fagnummer: 49320	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	Uden for målgruppe: DKK 1.947,65

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere i større eller mindre detailhandelsbutikker.

Beskrivelse: Deltageren kender principperne kundestrøm, Store-, Category- og Spacemanagement og med udgangspunkt i disse kan de planlægge vareopstillinger og vareeksponeringer. Deltageren kan analysere og vurdere alternative vareopstillinger indflydelse på varesalg, bruttoavance og omsætningshastighed, fx via andelsmetoden, bidragsmetoden eller kvadratanalysen.

Deltageren kan ydermere foretage beregninger af forskellige vareopstillinger konsekvenser for varesalg, bruttoavance og omsætningshastighed.

Deltageren kan fremlægge planerne såvel visuelt som mundtligt.