Detailhandel

Stil skarpt på det strategiske arbejde med kundens indkøbsoplevelse i centrum
Skab ny forretning – det strategiske arbejde med kundens indkøbsoplevelse i centrum

Business Djursland tilbyder dette unikke uddannelsesforløb, hvor du som ejerlede- eller butiksansvarlig udarbejder en strategisk forretningsplan som sikrer, at I kan eksekvere til handling.

Detailhandelen er en vigtig del af Danmarks økonomi og sikrer vækst og beskæftigelse i hele landet. Vi arbejder for at skabe de bedst mulige rammer for detailvirksomheder - lokalt.

Udbyttet på uddannelsen:

- Du opnår et strategisk kundeudsyn
- Du opnår kompetencer til at lede forandringer
- Du får økonomisk overblik og udsyn
- Dine beslutninger bliver eksekveret i en handlingsplan

Opbygning af uddannelsen

Modulerne tager udgangspunkt i akademifaget “Vækst, innovation og forretningsmuligheder i praksis” (5 ECTS fra akademiuddannelsen Innovation, produkt og produktion.

Akademiuddannelsen er en praksisnær efteruddannelse, hvor indholdet tilpasses erhvervslivets krav. Teorien vil blive bundet op på deltagernes virkelighed, hvilket gør, at den nye viden tages med hjem og bruges med det samme. Der arbejdes med idéer, muligheder og konstruktiv feedback.

Du träffer beslutninger og udarbejder planer og jonglerer med tal, som er et godt afsæt til at optimere din forretning.

Eksamen

Forløbet afsluttes med en mundtlig eksamen, hvor du pitcher din forretningsplan. Planen skal være strategisk funderet og skal indeholde konkrete handleanvisninger med konsekvenser for butikkens salg og økonomi.

Uddannelsen er tilrettelagt i samarbejde med Erhvervsakademi Dania.

Uddannelsen finder sted

Bæredygtighedens Hus, Havnecentervej 1, 8500 Grenaa
Modul 1

Marked, kunder og strategi
Tid: Onsdag, den 21.10.20 kl. 8.00-15.00

Unikke butikker til unikke kunder, der søger både kvalitet, nemhed og oplevelser på én gang
- Vi sætter fokus på kundeforventninger og kundeadfærd
- Kulturel og sproglig forståelse som forudsætning for Detailhandel

Teknologi og datadrevne innovation
- Hvilke teknologier kan være med til at effektivisere driften?
- E-handel og omni channel løsninger, fordeler og udfordringer
- Opsamling af data til udvikling af butik, pro duct og service

Strategi, mål og handlingsplaner
- Strategimodeller og værksteder for udvikling af butikken
- Business Model Canvas som konkret udviklingsmodel
- Sætte mål og lave konkrete handlingsplaner

Modul 2

Ledelse, medarbejdere og netværk
Tid: Onsdag, den 28.10.20 kl. 8.00-15.00

Ledelse af forandringer, der skaber innovation og værdi
- Min egen lederprofil, selvindsigt igennem test og feedback
- Strategier for implementering, afhængigt af situation og forandringens karakter

Medarbejdernes kompetencer og ejerskab til forandringer
- Strategisk plan for kompetenceudviklingen af medarbejderne
- Kommunikation og inddragelse og aktivering af medarbejderne

Netværk og samarbejde, hvorfor og med hvem?
- Hvem kan være med til at sikre succesen for min forandring?
- Samarbejdsparterne eller konkurrenter, priorite ringsplan!

Modul 3

Markedsføring og salg
Tid: Onsdag, den 4.11.20 kl. 8.00-15.00

Markedsførings- og kommunikationsplan
- Målgrupper, adfærd og medier, der matcher og er timet
- Udbypore, priser og salgs-effekt

Sociale Medier, Web og platforme, hvad virker?
- Skal jeg bruge Facebook, Twitter eller LinkedIn
- Egen hjemmeside og App., køb og vedligeholdelse.

Hands-on
- Vi laver egen profil på LinkedIn og kommer i gang med at bruge værkstøjet
- Sprog og kommunikationsform

Modul 4

Marked, kunder og strategi
Tid: Onsdag, den 11.11.20 kl. 8.00-15.00

Økonomi i Detailhandlen
- Hvordan ser det ud i dag og hvilke forventninger har man?
- Pris som parameter, men hvad virker ellers?
- Øget salg eller effektivering?

Finansiering i Detailhandlen
- Hvilke finansieringskilder er tilgængelige og til hvilken pris?
- Støtte og udviklingsmidler, regionalt og nationalt

Opstilling af kalkuler og budgetter
- Vi laver investerings- og driftsbudgetter i forholde til nye tiltag
- Vi opstiller økonomiske konsekvensberegninger
**Underviser**

Ole Svit vil være gennemgående underviser og facilitator på forløbet. Ole har mange års erfaring med salg, regnskab, logistik, HR og kompetenceudvikling, og mere end 30 års ledelseserfaring. Han har særlig interesse og fokus på innovation og entrepeneurskab som drivere for udvikling af virksomheder og brancher i et geografisk område.

Ole Svit er forretningsudvikler hos Business Djursland.

Uddannelse: MBA, Leadership and Change Management; HDO, Organizational Leadership; Merkonom i Regn-skabsvæsen.

Du vil desuden møde gæsteundervisere, der vil bidrage med ekspertviden og erfaringer i relation til detailhandel.

**Kontaktoplysninger**

Ole Svit  
Mobil: 5338 6823  
Email: ole.svit@businessdjursland.dk

**Pris og tilmelding**

Pris: kr. 5.500,- incl. forplejning og undervisningsmateriale.  
Tilmelding er efter først-til-mølle princippet, dog senest 1. oktober 2020.