

## **Butikkleder utdanning 2013-2014**



Butikkledelse er tilpasset deg som ønsker en karriere innen varehandel og som liker kontakt med mennesker fra ulike deler av verden. Du bør like utfordringer og en variert hverdag. Studenten vil tilegne seg kunnskap om å jobbe som leder og å drive bedrift.

Dagens utvikling stiller stadig sterkere krav til kunnskap. Ved å studere hos oss vil du få den nødvendige kunnskapen som du trenger for å utvikle deg til å bli en bedre leder.

Studiet vil gi deg god kunnskap om personaladministrasjon, økonomisk forståelse, markedsføring/salg, relasjonsbygging og kundebehandling

### **Praktisk informasjon:**

Opptak: etter at vi har mottatt søknad og du har fått godkjent studieplass. Det vil si at din søknad vil bli vurdert ut i fra kriterier til opptak. Tidligere utdanning og arbeidserfaring vil bli vurdert etter relevans.

Opptak: fortløpende med godkjenning av hver søknad fra opptaksbehandling. Samlingene for studiet starter i august, men nettskolen vil være tilgjengelig ved inntak. De som søker og får studieplass får tilgang til nettskolen fortløpende (hele året).

### **Opptakskrav:**

Generell studiekompetanse eller realkompetanse og/eller 5 års erfaring innen relaterte yrker og/eller Fullført 2 årlig videregående og fagbrev. Erfaring fra varehandel er fordel.

Det er muligheter for å søke fra nettsiden og ettersende relevant dokumentasjon.

**Sentrale arbeidsoppgaver:**

- Kundebehandling
- Leverandørkontakt
- Arbeidsrutiner og HMS i butikk
- Rydding og renhold
- Opplæring av medarbeidere
- Regnskapsrutiner
- Økonomisk oversikt og bestille/fakturere varer
- Vareplassering
- salg, mersalg og markedsføring
- reklamasjonsbehandling

**Personlige egenskaper:**

Du bør ha interesse for arbeid i varehandelen, like å møte mennesker i kjøp og salgssituasjoner. Butikkledere arbeider tett på sine medarbeidere og leverandører,

og bør derfor like å samarbeide med andre.

Du behøver ikke å bo i nærheten av studiestedet da det er samlinger fire ganger i løpet av året og det er overnattingsmuligheter under samlingene.

Det er muligheter for å ta fly, tog eller buss til Roa og du vil bli hentet der.

**Forventninger til studiet:**

Målet med utdanningen er å gi elevene solide og grunnleggende kunnskaper i Butikklederfaget, samt en teoretisk og faglig god

bakgrunn som vil være til nytte innen for arbeid i butikk. Dette er kunnskap helhetsforståelse i det å lede, både på et økonomisk og et administrativt plan. Behovet for ledere med faglig bakgrunn er sterkt ønsket innen varehandelen.

### **Målet med studiet:**

Dette er en ny utdanningsretning levert av FagSenteret med oppstart i januar 2012. Vi ønsker gi elevene en bred og innholdsrik faglig plattform innen Butikklederyrket. Kompetansen fra denne utdannelsen vil tilføre varehandelen nye kunnskaper og gi fagområdet Butikkleder forståelse av viktigheten av lederrollen. Vi ser det som viktig at Butikkledere har økonomisk innsikt, er relasjonsskapende i forholdet til ansatte, kunder, leverandører og andre aktører innenfor drift og ledelse. Mennesker med disse kunnskapene blir stadig mer ettertraktet i markedet. Derfor tilbyr vi en utdanning som er skreddersydd til de forventninger, ønsker og krav bransjen har behov for.

### **Organiseringen av studiet:**

Det er lagt opp til fire samlinger i løpet av studietiden. Samlingene (frivillige) starter på fredagskvelden og varer til søndagskvelden. Det er innleveringsoppgaver og forberedelser til hver samling. Dette gir konsentrerte og effektive samlinger med 80 undervisningstimer. Alt av oppgaver, informasjon, lydklipp og faglitteratur vil ligge på læringsplattformen. Den nettbaserte delen består av fagstoff på en læreplattform (med logg inn), innleveringer, lyd/videofiler og andre tips/oppgaver ligger der. Fagstoffet deles inn i to moduler med en avsluttende eksamen til hver modul.

Det deles ut avsluttende diplom med karakter og sammendrag av gjennomgått pensum. Gjennomføringen av salgsfagbrevsprøven utføres i bedrift og gir et offentlig godkjent salgsfagbrev for elever med godkjent praksis.

For butikklederutdanningen anbefaler vi praksis en dag i uken eller at den blir til sammen på 1 og en halv måned(fulltid).



Fra kurslokalet på Brandbu, hvor vi har 200 kvm disponibelt med kjøkken og tre toaletter.

### **Hvilke betalingsordninger finnes det?**

Det er muligheter for å få en rentefri betalingsordning fra FagSenteret. Størrelsen på avdrag per mnd kan du finne under studievei 1 eller 2. Det er ikke muligheter for å søke lån i lånekassen, men det er muligheter for å søke støtte til utdanningen fra LO (8000 kr gis til medlemmer som tar fagbrev) og det er muligheter for å søke utdanningslån hos DNB. Ta kontakt for mer informasjon.

### **Studie vei 1:**

For deg som har fagbrev i salgsfaget eller har fem års erfaring:

Det vil bli fire samlinger i løpet av studieåret. Underveis i studiene vil det være tre innleveringsoppgaver med muligheter for veiledning som er tilgjengelig på mail og telefon. Studiet avsluttes med to skriftlige eksamener.

Butikkleder nettskolen, retting av innleveringer ,veiledningsressurs og undervisning på samlinger gir en total kostnad på kr 25500,-. Dette kan også deles opp i rater med en pris per mnd på 2050,-

### **Studievei 2:**

For deg som ikke har 5 års erfaring eller fagbrev i salgsfaget:

Det vil bli fire samlinger i løpet av studieåret. Underveis i studiene vil det være vil det være fem innleveringsoppgaver med muligheter for veiledning over telefon eller e-post. Butikkleder studiet avsluttes med to skriftlige eksamener. Fagbrev studiet avsluttes med en eksamen ved fullgått studium og godkjente kriterier for å gå opp til eksamen. Opptakskrav til fagprøven følger fylkeskommunens krav til privatister. Spørsmål angående dette kan rettes til Tine på 90744447.

Del 1(Fagbrev opplæringen)og del 2(Butikkleder):

Nettskolen, retting av innleveringer, veiledningsressurs og undervisning på samlinger gir en total kostnad på for del 1 og del 2: kr 29500,- eller oppdelt i rater pr. mnd. Kr 2500,- Medlemmer av handel og kontor: kan få kr 8000,- i støtte for studiet.

### **Faglig innhold i studiet:**

#### **LOGISTIKK OG BUTIKKDATA**

- Data og styringssystemer
- Svinn
- Vareflyt
- Innføring i menyvalg og navigasjon på kassesystemet
- Butikkdatakjennskap og muligheter vedrørende datasystemene.
- Kunnskap om dokumentasjon med/rundt transaksjoner.
- Support, backup og systemstøtte

#### **ØKONOMI**

- Hvordan påvirker kostnadene det økonomiske resultatet



- Tolkning og føring av driftsregnskapet
- Produktkalkyler og prissetting av varer for salg
- finansiering og lønnsomheten i butikk
- budsjettering og økonomisk planlegging.
- Skatt og lønn

### **PERSONALLEDELSE**

- Kommunikasjon , med ansatte og kunder
- Personalsamtalen og motivering av ansatte
- Salgslederen - hvordan få til god lagånd og samspill på arbeidsplassen?
- Servicelederen - særtrekk og kvalitet ved service
- Etikk og normer
- Arbeidspsykologi og teamarbeid
- delegering
- betydningen av å sette opp mål og hvordan nå dem
- hvordan håndtere konflikter
- kompetanseutvikling
- organisasjonsutvikling
- rekruttering og utvelgelse av personal

### **PERSONALLEDELSE OG LOVVERK**

- Personalplanlegging
- Avvikling av arbeidsforhold
- Individuelle arbeidsavtaler
- Lovgivning og rettsvirkninger
- Yrkes og vernelovgivning
- Personalpolitikk

### **BRANSJEKUNNSKAP I DETALJHANDELEN**

- Kundegruppe til rett varegruppe- Leverandørkunnskap
- Forhandling med kjede, leverandører og bank
- Varekunnskap

## **MARKEDSFØRING OG KUNDEBEHANDLING**

- Butikkenes beliggenhet og tilgjengelighet
- Kundegrnlag og segmentering.
- Behov og etterspørsel av varer i markedssonen.
- Markedsstyring
- Markedsundersøkelser
- Produkt-/Sortimentutvikling
- Distribusjon
- Prissetting
- Markedsovervåking
- Markedsstrategier
- Kundeveiledning og kjøpsadferd
- Mersalgstrategi
- Salgsprosessen

## **MARKEDSFØRING OG LOVVERK**

- Praksis mot leverandører og kunder
- Lovtekst

Ta gjerne kontakt om det er flere spørsmål knyttet til studiet.

Du finner også mer informasjon på vår nettside: [www.fagsenteret.com](http://www.fagsenteret.com).

Studiekontakt:

Tine Risset( v FagSenteret)

Tlf 90744447

Mail:



[tine@fag-senteret.no](mailto:tine@fag-senteret.no)

Felles mail:

[post@fag-senteret.no](mailto:post@fag-senteret.no)