



Fastholdelses- og opkvalificeringsforløb for medarbejdere inden for handel - BZB og BZC

Er din arbejdsplads ramt af nedlukning eller ordretilbagegang?

I stedet for at blive sendt hjem (eller eventuel afskedigelse), kan du bruge tiden på at opkvalificere dig online, så du står stærkere, når der kommer gang i salget igen, og med lønrefusion til din arbejdsgiver.

Faglig opkvalificering - hjemmefra

I et samarbejde med Styrelsen for Arbejdsmarked og Rekruttering udbyder Herningsholm Erhvervsskole & Gymnasier et 28 dages online kursusforløb for ufaglærte og faglærte inden for detailhandel og business to business handel.

I forløbet vil vi arbejde med følgende temaer:

- Optimering af arbejdsprocesser, herunder hvordan LEAN-tankegangen kan hjælpe dig med at blive mere effektiv i dit daglige arbejde
- Hvordan et målrettet arbejde med virksomhedens målgrupper og personas-tankegangen kan optimere dit salg
- Udvikling af det personlige salg og indsigt i hvordan kundens touchpoints kan optimeres, og dermed øge kundeloyaliteten
- E-handel og online markedsføring af butikken/virksomheden, som væsentlige elementer i butikkens/ virksomhedens salg
- Grundlæggende økonomiforståelse, herunder hvordan påvirker mit salg bundlinjen?
- Grundlæggende forståelse for logistik og indkøb og sammenhængen med mit salg
- Grundlæggende projektstyring – hvordan projektstyringstankegangen kan bidrage til samarbejdet i grupper med et fælles mål

Al undervisning køres online, så det eneste du har brug for, for at kunne deltage er en pc med internetadgang. Undervisningen køres via Microsoft Teams, som du får introduktion til ved opstart.



Målgrupper

FAGLÆRT INDEN FOR SALG I DETAILHANDLEN ELLER BUSINESS TO BUSINESS SALG (SALGSASSISTENT OG HANDELSASSISTENT)

Via forløbet vil du dels få lagt ny og opdateret viden på din uddannelse, og dels få genopfrisket en del af den teori, som du lærte i din uddannelse. Er du nyuddannet, vil du kunne nikke genkendende til en del af de teoretiske værktøjer, samtidig med at der lægges nyt på, idet vi har udvalgt det bedste og mest relevante på tværs af flere uddannelser.

UFAGLÆRT INDEN FOR SALG I DETAILHANDLEN ELLER BUSINESS TO BUSINESS SALG

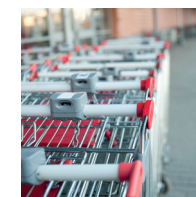
Via forløbet vil du få værktøjer til at optimere dit salg og en bagvedliggende forståelse for salget. Du får en del af den teori, som man normalt får i salgsassistent- og handelsassistentuddannelsen, og dermed fylder du din "teoretiske værktøjskasse" med brugbar viden, som du kan overføre direkte til dit salg, når du er retur.

Forløbet er meritgivende for dele af den teoretiske undervisning på salgsassistent- og handelsassistentuddannelsen, og inden forløbet afsluttes vil du blive tilbudt en realkompetencevurdering, så du har klarhed over, hvad du mangler for at have hele uddannelsen. Der er dermed ikke langt fra ufaglært til faglært.



Kursuspakke

TEMA	TITEL	VARIGHED	AMU-KODE	VED OPSTART I UGE 14	VED OPSTART I UGE 16
Optimering af arbejdsprocesser og LEAN	Lean i administrative funktioner	1 dag	40370	Uge 14	Uge 21 + 22
	Kvalitetsudvikling af administrative arbejdsgange	2 dage	49240		
	Arbejdsplanlægning i den administrative funktion	2 dage	45986		
Grundlæggende økonomiforståelse	Styring af butikkens nøgletal	2 dage	46473	Uge 16	Uge 16
	Økonomisk styring i handelsvirksomheden	2 dage	47196		
Virksomhedens målgrupper og personas-tankegangen som salgsværktøj	Segmentering og målgruppevalg	2 dage	47560	Uge 17	Uge 17
	Markedsføring i praksis	3 dage	47629		
Grundlæggende E-handel og online markedsføring	Udvikling af e-koncepter + produktdifferentiering	2 dage	45952	Uge 18	Uge 18
	Online kundeservice og -rådgivning	2 dage	47189		
	Reklamationsbehandling	1 dag	44478		
Grundlæggende logistik og indkøb, samt projektstyringstankegangen i samarbejdet	Logistik mål i handelsvirksomheder	2 dage	49085	Uge 19	Uge 19
	Projektorienteret arbejde	2 dage	45988		
Udvikling af det personlige salg med fokus på hvordan optimering af touchpoints kan øge kunde-loyaliteten	Personligt salg – kundens behov og løsninger	3 dage	46472	Uge 20	Uge 20
	Fastlæggelse af mål ved personligt salg	2 dage	43179		



28 DAGE - OBS: INGEN UNDERVISNING I UGE 15 PGA. PÅSKE

KOM I GANG MED DET SAMME

1. hold: Mandag d. 30. marts til fredag d. 15. maj Kviknummer aml20185ok14

2. hold: Tirsdag d. 14. april til tirsdag d. 26. maj Kviknummer aml20185ok16

OBS: DER ER IKKE UNDERVISNING D. 6.-7. OG 8. APRIL.

TILMELDING

Ved tilmelding melder du dig til hele kursuspakken på 28 dage. Du skal tilmelde dig via www.efteruddannelse.dk

1. hold - opstart d. 30. marts: søg kviknummer **aml20185ok14**

2. hold - opstart d. 14. april: søg kviknummer **aml20185ok16**

Hvis du kun ønsker at deltage i dele af kurserne, kontakt da Lene Simonsen, Herningsholm Erhvervsskole & Gymnasier.

FRAVÆR

Du skal som deltager være opmærksom på, at selvom det er onlineundervisning, skal du være tilstede hver dag i 7,4 time i tidsrummet kl. 8.00 til kl. 15.24.

Hvis du bliver syg, skal du kontakte din underviser og samtidig give din arbejdsgiver besked.

ØKONOMI

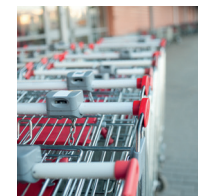
Virksomheden betaler løn til medarbejdere, der deltager i AMU. Der kan søges om VEU-godtgørelse på 119.05 kr. pr. time.

Det er muligt at tage efteruddannelse, mens man er omfattet af lønkompensationsordningen fra den nyligt indgåede trepartsaftale om lønkompensation.

Vi gør opmærksom på at VEU-godtgørelse søges af virksomheden, og ansøgning skal ske senest 4 uger efter kurset er afsluttet og udbetales til virksomheden. For vejledning hertil kontakt Lene Simonsen, Herningsholm Erhvervsskole & Gymnasier.

DELTAGERBETALING

Der er deltagerbetaling til alle AMU-kurser på 188 kr. pr. dag for medarbejdere med uddannelse til og med faglært niveau. Der er fuld betaling for medarbejdere, der har en uddannelse på akademisk niveau eller derover.



HVIS DU HAR SPØRGSMÅL SÅ KONTAKT:



LENE SIMONSEN
UDDANNELSESSEKRETÆR
HERNINGSHOLM ERHVERVSSKOLE & GYMNASIER
T 7213 4604
M KC-BUS@HERNINGSHOLM.DK



KIM LAUGESEN
VIRKSOMHEDSKONSULENT
HERNINGSHOLM ERHVERVSSKOLE & GYMNASIER
T 2542 4981
M KJL@HERNINGSHOLM.DK