



SCHARTAU

KVALIFICERAD YRKESUTBILDNING

Butiksledning, 60 p

KY Butiksledning är en kvalificerad yrkesutbildning som ger dig kunskaperna du behöver för att leda en butik. Utbildningen syftar till att ge dig kompetens att agera flexibelt och resultatriktat inom ramen för ditt butiksledarskap. I studierna ingår kurser inom områdena försäljning, ekonomi och ledarskap som varvas med 18 veckors praktik (Lärande I Arbete) i företag inom detaljhandeln.

Utbildningen omfattar 60 veckors heltidsstudier och ger kompetens att arbeta som chef och ledare inom handelns butiksled. Handelsföretagen bedriver verksamhet inom sällanköpsvaror (mode/beklädnad, hemelektronik, hem/fritid) och dagligvaror (livsmedel). Efter fullgjord utbildning ska du kunna arbeta i rollen som:

- ledare med ansvar för en funktion (säljledare, produktområdesansvarig)
- chef med visst personalansvar (avdelningsansvarig)
- butikschef med fullständigt personal- och resultatansvar.

Ledningsgruppen, som är ansvarig för utbildningens utformning, består av representanter från Bauhaus, Dressman, Guldfynd, Hemtex, Jula, Åhlensgruppen, Nilsongroup, Siba, Statoil, Venue retail Group, Svensk Handel samt Frans Schartau Handelsinstitut och representanter för studenterna. Ledningsgruppen följer, utvärderar och reviderar utbildningen kontinuerligt.

ANTAGNINGSKRAV. För att kunna antas till utbildningen ska du ha grundläggande behörighet för högskolestudier och minst godkänt eller betyg 3 i Svenska A, Svenska B, Engelska A samt minst två års yrkeserfarenhet från handel- eller servicenäring. I din ansökan ska du också skriva ett personligt brev som motiverar varför du söker utbildningen.

START. 19 januari 2010.

SISTA ANSÖKNINGSDAG. 15 november 2009.

SISTA KOMPLETTERINGSDAG. 29 november 2009.

ANSÖKAN. Ansök online på www.schartau.se

INNEHÅLL. Utbildningen omfattar 60 KY-poäng där varje poäng motsvarar en veckas heltidsstudier.

- Butiksekonomi 6 p
- Examensarbete 5 p
- Försäljning 6 p
- Introduktion detaljhandel 3p
- Lärande I Arbete (LIA) 18 p
- Marknadsföring 3 p
- Personaladministration 5 p
- Personal Management 4 p
- Team Management 5 p
- Service Management 5 p

STUDERANDEINFLYTANDE. Klassråd kommer att bildas där representanter från de studerande deltar i pedagogiska råd tillsammans med lärarlaget. I ledningsgruppen för utbildningen deltar två studeranderepresentanter.

KVALITETSSÄKRING AV UTBILDNINGEN. Varje genomförd kurs utvärderas genom enkäter. Vid kursstart diskuterar läraren och klassen vilka förväntningar de studerande har på den kommande kursen och hur resultaten av utvärderingar ska återkopplas till både ledningsgruppen och studenterna. Kursansvarig lärare gör besök på LIA-platserna där diskussioner och genomgångar sker med handledare och den studerande.

STUDIEMEDEL. Utbildningen berättigar till studiemedel. För mer information, kontakta CSN.

KONTAKTPERSON. Marcus Lindborg 08-508 402 07, 070-728 61 99, marcus.lindborg@utbildning.stockholm.se

FRANS SCHARTAUS HANDELSINSTITUT

Stigbergsgatan 26 | 116 28 Stockholm | Tel: 08-508 402 00 | E-mail: info@schartau.se | www.schartau.se



BUTIKSLEDNING. UTBILDNINGENS INNEHÅLL.

BUTIKSEKONOMI (6 p). Kursen ger ekonomiska kunskaper för att kunna administrera och påverka ekonomin i en butik (resultatenhet). Den studerande ska lära sig centrala begrepp och metoder för att kunna kalkulera priser och kostnader. Den studerande ska förstå butikerna som resultatenheter och egna skatterättsliga objekt (juridisk person). Den studerande ska praktiskt kunna tillämpa sina butiksekonomiska kunskaper vid arbete i datamiljöer.

EXAMENSARBETE – BUTIKSIMULERING (5 p). Kursen omsätter teoretiska kunskaper till praktiska färdigheter och genomförs utifrån ett rollspel (datasimulering) där olika problem och rutinuppgifter ska lösas. Uppgifterna arbetas igenom individuellt och i grupp. Kursen syftar till att få de studerande att förstå hur de olika funktionerna i butiken och inom butikskedjan samverkar.

FÖRSÄLJNING (6 p). Kursen intar ett kundcentrerat perspektiv där förmågan att genom mekanisk och personlig försäljning kunna tillgodose kundens behov och därigenom optimera butikens lönsamhet. Kursen ger kunskap om hur personlig försäljning och tekniker på olika sätt kan möta kunden i butiken. Den studerande ska lära sig att kommunicera med kunden utifrån dennes villkor.

INTRODUKTION DETALJHANDEL (3 p). Kursen ger insikt i nutida förhållanden inom detaljhandeln. Omvärldsförändringar, trender och konsumtionsmönster påverkar hur detaljhandelsföretag organiserar sig. Kursen ska vidga de studerandes perspektiv samt tydliggöra butiksledningsarbetet och ramarna för utbildningen. Kunskapsnivån anpassas till behovet för rollen butiksledare och inom ramen för yrkets arbetsuppgifter sker utbildning i Word och Excel.

MARKNADSFÖRING (3 p). Kursen ger insikt i ämnet marknadsföring samt ska öka förståelsen för hur marknadsföringsarbete och försäljningsarbete är beroende av varandra inom detaljhandeln. Marknadsföringsarbetet har centraliserats då många av handelns aktörer styrs utifrån koncept. Den studerande ska öka förståelsen för hur konkurrenter och lokala konsumtionsmönster påverkar den lokala marknaden för en butik.

LÄRANDE I ARBETE, LIA (18 p). Den arbetsplatsförlagda undervisningen är uppdelad i två perioder om vardera 7 respektive 11 veckor. Studenterna får, i en butik, tillämpa sina teoretiska och praktiska kunskaper samt undersöka förhållanden och få kunskap om yrkesområdet som kan relateras till utbildningens kurser. Den studerande får tillfälle att praktisera sin förmåga inom ekonomi, organisation, ledarskap och försäljning.

PERSONALADMINISTRATION (5 p). Kursen ger kunskap om vilka tvingande och dispositiva lagar en butikschef måste vara förtrogen med och hur dessa kan tillämpas. Den studerande ska lära sig hantera vanligt förekommande situationer kopplade till dessa regler, till exempel löner, schemaläggning och bemanningsarbete.

PERSONAL MANAGEMENT (4 p). Kursen ger kunskap om och insikt i det personliga ledarskapet. Ett reflekterande förhållningssätt ska öka den studerandes självkännedom om egna starka och svaga sidor. Genom att utgå från sin egen och medarbetarnas uppfattningar om förmåga och beteende får studenten insiktsfull kunskap om förutsättningarna att lyckas med sitt ledarskap.

SERVICE MANAGEMENT (5 p). Kursen ger kunskap om det affärsmässiga ledarskapet inom servicesektorn och detaljhandeln. De specifika förhållanden som gäller detaljhandeln situation och utveckling utgör den plattform som kunskapen ska vila på.

TEAM MANAGEMENT (5 p). Kursen ger kunskap om ledarskap i grupp. I det operativa chef- och ledarskapet behövs kunskap och färdigheter i att leda och motivera personal samt ge och kräva ansvar av medarbetare. Den studerande ska ges verktyg samt praktiskt öva sig i att genomföra personalsamtal, att hantera konflikter samt att coacha medarbetare.

