

## 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 entreprenerskab 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 Regnskabsvæsen.

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](mailto:ole.svit@businessdjursland.dk)

## Pris og tilmelding

Pris: kr. 5.500,- incl. forplejning og undervisningsmateriale.

Tilmelding er efter først-til-mølle princippet, dog senest 5. januar 2021.

Tilmelding til [Business Djursland](#)

Dania Erhverv er Erhvervsakademi Dania's samlede enhed for efter- og videreuddannelse. Dania Erhverv udbyder efter- og videreuddannelser i form af akademiuddannelser, kurser og skræddersyede konsulentløsninger til private og offentlige virksomheder. Vi arbejder målrettet med at skabe personlig udvikling for den enkelte og vækst for virksomheder i lokalområderne, i regionerne og på landsplan.

Kontakt for yderligere information:

**Annemette Lyngby**

Chefkonsulent i Dania Erhverv

Mail: [ANLY@eadania.dk](mailto:ANLY@eadania.dk)

Tlf: +45 61953528

[eaDania.dk/efteruddannelse](http://eaDania.dk/efteruddannelse)

  
DANIA ERHVERV

# Detailhandel

Stil skarpt på det strategiske arbejde med kundens indkøbsoplevelse i centrum



**BUSINESS**  
DJURSLAND 

  
DANIA ERHVERV

## Skab ny forretning

### – det strategiske arbejde med kundens indkøbsoplevelse i centrum

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

Detailhandlen 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 træffer 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 handlingsanvisninger med konsekvenser for butikkens salg og økonomi.

Uddannelsen er tilrettelagt i samarbejde med Erhvervsakademi Dania.

## Uddannelsen finder sted

Maltfabrikken i Ebeltoft, S.A. Jensens Vej 1, 8400 Ebeltoft

## Modul 1

### Marked, kunder og strategi

Tid: Tirsdag den 19.1.21 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 datadreven innovation

- Hvilke teknologier kan være med til at effektivisere driften?
- E-handel og omni channel løsninger, fordele og udfordringer
- Opsamling af data til udvikling af butik, produkt og service

#### Strategi, mål og handlingsplaner

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

## Modul 2

### Ledelse, medarbejdere og netværk

Tid: Tirsdag, den 26.1.21 kl. 8.00-15.00

#### Ledelse af forandringer, der skaber innovation og værdi

- Min egen lederprofil, selvindsigt igennem test og feedback
- Strategier for implementering, afhængig 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 succes for min forandring?
- Samarbejdspartnere eller konkurrenter, prioriteringsplan!

## Modul 3

### Markedsføring og salg

Tid: Tirsdag, den 2.2.21. kl. 8.00-15.00

#### Markedsførings- og kommunikationsplan

- Målgrupper, adfærd og medier, der matcher og er timet
- Udbydere, priser og salgseffekt

#### 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 værktøjet
- Sprog og kommunikationsform

## Modul 4

### Finansiering og økonomi

Tid: Tirsdag, den 09.2.21 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 effektivisering?

#### 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 forhold til nye tiltag
- Vi opstiller økonomiske konsekvensberegninger