



SCHARTAU

YRKESHÖGSKOLEUTBILDNING

Butiksledning, 300 Yh-poäng

Butiksledning är en yrkesutbildning som ger dig kunskaperna du behöver för att leda en butik. Utbildningen syftar till att ge dig kompetens att agera flexibelt och resultatnriktat inom ramen för ditt butiksledarskap. I studierna ingår bl.a. kurser inom områdena försäljning, ekonomi och ledarskap samt 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 handelds 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) och butikschef med fullständigt personal- och resultatansvar.

LÄRANDE I ARBETE (LIA). Det arbetsplatsförlagda lärandets betydelse för utbildningen är stor. Det är under dessa perioder som du får möjlighet att omsätta teoretiska och praktiska kunskaper från skolan till praktiskt lärande i yrkeslivet och utveckla avancerade färdigheter inom området. Det är också under det arbetsplatsförlagda lärandet som du kan börja bygga nätverk inför det kommande arbetslivet. Väl genomförda praktikperioder leder ofta till arbete efter utbildningen.

LEDNINGSGRUPPEN. Ledningsgruppen har en viktig roll i utbildningen genom att medverka till att Frans Schartaus Handelsinstitut tillhandahåller den kompetens som arbetslivet efterfrågar samt följer de beslut som fattas av myndigheten för yrkeshögskolan. Ledningsgruppen som är ansvarig för utbildningens utformning, består av representanter från Bauhaus, Guldfynd, Hemtex, Åhlsengruppen, Systembolaget, Venue Retail Group, Rusta, EGO i Stockholm AB, Retail Knowledge samt Frans Schartau Handelsinstitut och representanter för studenterna. Ledningsgruppen följer, utvärderar och reviderar utbildningen kontinuerligt.

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

START. 20 augusti 2012

SISTA ANSÖKNINGSDAG. 3 Maj 2012

ANSÖKAN. Ansök online på www.schartau.se

INNEHÅLL. Utbildningen omfattar 300 Yh-poäng där 5 poäng motsvarar en veckas heltidsstudier.

- Butiksekonomi 30 p
- Projektarbete 25 p
- Försäljning 30 p
- Introduktion detaljhandel 15 p
- Lärande I Arbete (LIA) 90 p
- Marknadsföring 15 p
- Personaladministration 25 p
- Personal Management 20 p
- Team Management 25 p
- Service Management 25 p

KVALITETSSÄKRING AV UTBILDNINGEN. Varje genomförd kurs utvärderas och resultaten av utvärderingarna återkopplas till studenterna och ledningsgruppen. Genom kontinuerliga uppföljningar kan vi hålla utbildningen uppdaterad så att den håller den nivå som arbetslivet efterfrågar. Även LIA-platserna utvärderas. Utbildningsledaren ansvarar för att hålla en kontinuerlig kontakt med handledarna i syfte att följa upp och kvalitetssäkra den arbetsförlagda praktikperioden.

BEHÖRIGHETSKRAV. För att kunna antas till utbildningen ska du ha grundläggande behörighet för yrkeshögskolestudier. Läs mer om grundläggande behörighet på yrkeshögskolans hemsida:
www.yhmyndigheten.se/studerande/behorighetsproving/

För att kunna antas till utbildningen ska du ha minst godkänt eller betyg 3 i Svenska A och B, Matematik A, Engelska A samt minst två års eftergymnasial yrkeserfarenhet (på heltid) från handel- eller servicenäring.

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

KONTAKTPERSON. Suzan Wernström
suzan.wernstrom@stockholm.se
Telefon: 08-508 402 21



Yh-utbildning
Godkänd av Myndigheten för yrkeshögskolan

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



BUTIKSLEDNING. UTBILDNINGENS INNEHÅLL.

BUTIKSEKONOMI (30 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 kalkylera 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.

PROJEKTARBETE - BUTIKSIMULERING (25 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 (30 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. Kursen innehåller även grunderna i mekanisk försäljning.

INTRODUKTION DETALJHANDEL (15 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 (15 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) (90 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. De ska undersöka förhållanden och få kunskap om olika yrkesområden som kan relateras till utbildningens kurser. Den studerande får tillfälle att praktisera sin förmåga inom ekonomi, organisation, ledarskap och försäljning.

PERSONALADMINISTRATION (25 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 (20 p).

Kursen ger kunskap om och insikt i det personliga ledarskapet. Ett reflekterande förhållningssätt ska öka den studerandes självkännet 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 (25 p).

Kursen ger kunskap om det affärsmässiga ledarskapet inom servicesektorn och detaljhandeln. De specifika förhållanden som gäller detaljhandelns situation och utveckling utgör den plattform som kunskapen ska vila på.

TEAM MANAGEMENT (25 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.

