

ATT LEDA EN FRAMGÅNGSRIK VERKSAMHET

Målgrupp:	Butikschefer
Syfte:	Utveckla butikschefernas kompetens så att de på ett strategiskt sätt kan styra och utveckla sitt företag baserat på fakta samt med rätt verktyg kan leda sina medarbetare mot en hållbar och lönsam butik
Längd:	6 dagar (2 dagar Affärsmannaskap + 4 dagar Ledarskap)
Min antal:	10st
Max antal:	20st
Datum:	4-5, 18-19 maj (ledarskap) 1-2a juni (affärsmannaskap)
Plats:	Stockholm
Pris:	20 300kr/pers (ej medlem 25 800kr) I priset ingår lunch, förmiddagsfika, eftermiddagsfika och kaffe under hela dagen.

Affärsmannaskap

Vi börjar med grunden till företagandet, Affärsmannaskap, dvs att på ett utvecklande sätt driva och styra sin verksamhet mot välmående.

Under dessa dagar går vi igenom hur man analyserar sin verksamhet och omgivning, sätter mål och säkerställer att det finns planer och ett arbete som styr mot målen. På denna kurs fokuserar vi främst på det marknadsmässiga (vilka är mina kunder, vilka vill jag ha, vad vill de och hur ska jag vinna dem) och ekonomiska (hur utvärderar man sin verksamhet ekonomiskt, att förstå resultat- och balansräkningen, nyckeltalen samt hur styr man mot bättre siffror så man kan få en trygg och långsiktig lönsamhet).

Ska något i verksamheten förändras och man ska nå uppsatta mål, måste man målmedvetet arbeta mot dessa. Den viktigaste uppgiften som butikschef har i ett företag är att säkerställa företagets utveckling och välmående. I affärsmannaskapet arbetar vi med hur du sätter budget och mål samt hur du får dem att bli verklighet. Varje deltagare skapar under utbildningen sin egna Handlingsplan. Genomförandet bygger mycket på diskussioner mellan deltagarna där man både utbyter idéer och hjälper varandra.

Under denna dag arbetar vi oss igenom följande punkter:

- Affärsidé
- Vem är min kund/gäst
- Vad vill min kund/gäst
- Hur gör jag mig attraktiv
- Nuläge inklusive svaga och starka sidor, hot och möjligheter i omvärlden
- Önskat framtida läge med tanke på ovanstående
- Vägen framåt, handlingsplan/utvecklingsplan
- Förstå mina egna siffror, ekonomin
- Varför behövs lönsamhet, hur mycket är bra, hur mäter man lönsamhet
- Att styra mot önskad lönsamhet

Resultatet av affärsmannaskapsutbildningen blir i regel en del önskade förändringar vilket kräver styrning av sina medarbetare (och av sig själv) vilket du får hjälp att lyckas med i ledarskapsträningen. Därav ligger Affärsmannaskap innan Ledarskap i utbildningen "Att leda en framgångsrik verksamhet".

Ledarskap (Ledarskap i drift)

Kraven på en bra chef är många. En förutsättning för att lyckas som chef, framförallt när du är ny i rollen, är att medarbetarna betraktar dig som en trovärdig och kompetent ledare. Du måste dels få med dig hela organisationen och dels lära dig att fungera effektivt genom att ställa krav såväl uppåt som neråt i företaget. Du måste även lyckas med samarbetet med kollegorna samt inte minst att nå de uppsatta målen och driva verksamheten på ett så bra ekonomiskt sätt som möjligt. Nyckeln till framgång är bra kommunikation och förmågan att genom delegering av ansvar skapa delaktighet, engagemang och motivation i organisationen.

Under fyra intensiva dagar ger vi dig en djuplodande träning i hur du lyckas i din ledarskapsroll. Vi fokuserar på det dagliga arbetet och de problemställningar som kan dyka upp, samtidigt som vi behåller fokus på gästen. Du får konkreta verktyg som krävs för att du ska kunna leda andra människor.

Utformningen är i seminarieform i kombination med workshops där vi arbetar med exempel hämtade från branschen. Deltagarna på denna kurs kommer ofta från liknande befattningar men från olika företag vilket bidrar till många relevanta och realistiska diskussioner. Då vi har en övernattningsnatt resulterar det i ett värdefullt kompetensutbyte och nätverkande.

Kursmål

Efter kursen har du stärkt din förmåga att på ett effektivt sätt leda grupper och du har fått ett ökat självförtroende i din nya roll som chef. Du har fått ökad förståelse för motivation och delaktighet. Du har lärt dig de ledarskapsverktyg som behövs för att delegera uppgifter, följa upp genomförda uppgifter, motivera och ge konstruktiv feedback. Vidare har du lärt dig hur du ska hantera konflikter och oönskade beteenden konstruktivt. Du har lärt dig det som krävs för att leda andra på ett effektivt och genomtänkt sätt.

Agenda

- Det coachande ledarskapet
- Förhållningssätt för ledare och chefer – vilka förväntningar finns i en grupp
- Effektiv kommunikation – nyttja språk och röst maximalt
- Delaktighet – skapa engagemang i en grupp
- Hur ge beröm trovärdigt
- Konstruktiva tillsägelser mindre förseelser – Jag budskap
- Delge beslut och negativa besked på ett professionellt sätt
- Konstruktiv feedback – hur genomföra feedbacksamtal
- Få ut maximalt i en grupp – rätt uppgift till rätt person
- Praktiska situationsövningar med personlig återkoppling
- Hantera invändningar och synpunkter konstruktivt
- Individuell personlighetsanalys / DISC-analys
- Gästpsykologi
- Idéförsäljning & omsorgsförsäljning
- Rekrytering
- Servicetrappan
- Spelregler- tydliga o uttalade spelregler för god service

Kursledare

Katarina Huss – Ledarskap



Peter Rosell -Affärsmannaskap



