



SVERIGES
LUSTGÅRD™

0150.college

Utbildningsplan 2011

0150.college

Utbildningspaketet som ger dig inom hotell, restaurang och detaljhandel chans till bättre affärer och som stärker dina konkurrensmöjligheter.



WorkShop – ledare

Till denna delaktighetsprocess arbetar vi med att skapa sam-syn, delaktighet och klargöra våra mål för att tillsammans utveckla varumärket Katrineholm. Kom och var med att besluta om hur vi på bästa sätt kan bli bäst på att ta hand om våra kunder samt sätta ramverket för vår vision, att skapa "Lustfylld handel för dig".

Kursledare: Birger Boström

Workshop 1: 2 februari 8.00–15.00.

OBS!
Senaste
anm.dag
14 jan



Dagligt Ledarskap – ledare

Framtidens ledare coachar hellre än styr. En god ledare ska få med sig hela organisationen. Vi tränar på att kommunicera och skapa delaktighet, engagemang och motivation. Hela tiden har vi fokus på försäljning och ökad lönsamhet. Mellan träffarna arbetar deltagarna med hemuppgifter.

Personlighetsanalys DISC

Alla kursdeltagare gör sin personliga analys som sedan vävs in i utbildningen. Analysen beskriver vårt naturliga sätt att reagera i olika situationer samt hjälper oss att identifiera våra egna styrkor och utvecklingsområden.

Kursledare: Gunnar Ström

Utbildningen är i tre steg och ett tillfälle per steg. Anmäl dig till den dag som passar dig bäst. Utbildningen hålls HELDAGAR. Anmälan senast fyra veckor innan kursstart.

Steg 1	Steg 2	Steg 3
28 feb 9.00–16.00	1 mars 9.00–16.00	30 mars 9.00–16.00
28 mars 9.00–16.00	29 mars 9.00–16.00	20 april 9.00–16.00
18 april 9.00–16.00	19 april 9.00–16.00	9 maj 9.00–16.00

Sälj & Service – säljare

Ansiktet utåt och det dagliga mötet med kunden står säljpersonalen för. Vi talar mycket om den personliga inställningen, motivation, internt samarbete (över gränserna), delaktighet och ansvar. Genom grundläggande kundpsykologi lär vi oss att behandla varje kund utifrån deras kommunikationsstil. Vi lär oss förstå nödvändigheten av hur merförsäljning skapas och vi tränar i hur en positiv kundkontakt snabbt kan etableras.

Kursledare: Joachim Meijer (steg 1) och Margareta Bjurling (steg 2)

Utbildningen är i två steg och ett tillfälle per steg. Anmäl dig till den dag som passar dig bäst. Utbildningen hålls HALVDAGAR (8–12 eller 13–17). Anmälan senast fyra veckor innan kursstart.

Steg 1		Steg 2	
4 april	8.00–12.00 / 13.00–17.00	4 maj	8.00–12.00 / 13.00–17.00
27 april	8.00–12.00 / 13.00–17.00	16 maj	8.00–12.00 / 13.00–17.00
17 maj	8.00–12.00 / 13.00–17.00	7 juni	8.00–12.00 / 13.00–17.00



Kursledare & Inspiratörer:

Birger Boström **Workshop**

Birger jobbar med att utveckla människor och affärer och har en bakgrund inom Ikea samt att han drivit Huges Marina under många år. Birger träffar ni under workshoparna där vi lägger planen för Katrineholms framtid och framgång.

Gunnar Ström **Dagligt Ledarskap**

Gunnar har de senaste 25 åren arbetat med försäljning, marknadsföring, produktion, inköp och personalledning. Antingen som VD eller i andra ledande befattningar. Numera ägnar Gunnar sig helhjärtat åt att utveckla människor inom ledarskap, sälj & service, ekonomi samt den personliga inställningen.



Joachim Meijer **Sälj & Service steg 1**

Joachim har i hela sitt yrkesliv arbetat med försäljning och service inom restaurang och detaljhandel. Under de senaste 20 åren har Joachim även varit franchisetagare inom Rnb med två JC och en Brothers Sisters butiker i Stockholm.

Margareta Bjurling **Sälj & Service steg 2**

Margareta har arbetat inom detaljhandeln hela sitt liv. Förutom att inspirera personal har Margareta under de senaste 15 åren varit försäljningschef för Björn Borg där hon varit med och utvecklat företaget till den framgångssaga det är idag.

STIGFRAM
– Inspiration som lönar sig.

0150.college

Vårt egenkomponerade och unika utbildningsprogram inspirerar och utvecklar den enskilde medlemmen och dess medarbetare. Vi utvecklar och utbildar inom marknadsförings- och försäljningsteknik, samt värnar om kvalitet, ortsutveckling och ambassadörsskap.

0150.college förnyas sig ständigt genom att inte bara följa trenderna inom respektive affärsområde utan också genom att utveckla våra egna trender inom respektive bransch.

Våra interna och externa föredragshållare har personlig erfarenhet av de olika krav och utmaningar som en företagare möter i sitt dagliga arbete. Därför kan vi skapa realistiska exempel och skraddarsy våra kurser efter deltagarens behov. När vår samlade kompetens inte räcker till, samarbetar vi med flera externa föreläsare.

KOSTNAD

Utbildningarna ingår i medlemskapet. Du betalar 250 kronor per anmäld deltagare och kurs för kurslokal, förtäring och material. Kostnaderna faktureras i efterhand.

ANMÄLAN

Anmälan sker till info@kfvmarknadsforing.se senast fyra veckor innan kursstart. För att kunna planera kurserna är anmälan bindande. Utebliven närvaro av anmäld deltagare debiteras i efterskott.

INFORMATION

Titti Ström, 070-721 72 14

Victoria Freberg, 0150-44 41 41

Mattias Thim, 070-309 70 41



KFV
Marknadsföring AB