

STUDIEORDNING
for
AKADEMIUDDANNELSEN
i Retail
(Merkantil VVU)

Revideret 01.12.2017

Studieordning er gældende fra 1. december 2017

Indhold

1.	Indledning.....	1
2.	Uddannelsens formål	1
3.	Uddannelsens varighed.....	1
4.	Uddannelsens titel.....	2
5.	Adgangskrav.....	2
6.	Uddannelsens mål for læringsudbytte, struktur og indhold	3
6.1	Uddannelsens mål for læringsudbytte	4
6.2	Uddannelsens struktur	4
7.	Afgangsprojekt på AU i Retail	5
7.1	Læringsmål for afgangsprojektet.....	5
	Den studerende skal have kompetence i.....	6
7.2	Udarbejdelse af afgangspjunkt	6
8.	Uddannelsens pædagogiske tilrettelæggelse.....	7
8.1	Undervisnings- og arbejdsformer	7
8.2	Evaluering	7
9.	Prøver og bedømmelse	7
10.	Merit	8
11.	Censorkorps.....	8
12.	Studievejledning.....	8
13.	Klager og dispensation	8
14.	Overgangsordninger	9
15.	Retsgrundlag.....	9
	Bilag 1 "Obligatoriske moduler".....	10
	Modul Ob1: Konceptstyring i Detailhandlen	10
	Modul Ob2: Det personlige lederskab i Detailhandlen	11
	Bilag 2 "Valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område"	13
	Modul Vf1: Butiksoptimering	13
	Modul Vf2: Butiksøkonomi	14
	Modul Vf3: Salgsledelse i Detailhandlen.....	15
	Modul Vf4: Forretningsforståelse i detailhandlen.....	16
	Modul Vf5: Værdiskabende salg i detailhandlen	17
	Modul Vf6: Branchejura i detailhandlen	19
	Modul Vf7: Praktisk ledelse i detailhandlen	20
	Modul Vf8: Cross Channel forbrugeradfærd	21

1. Indledning

Akademiuddannelsen (AU) i Retail er en erhvervsrettet videregående uddannelse udbudt efter lov om erhvervsrettede grunduddannelser og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne og efter bestemmelserne om tilrettelæggelse af deltidsuddannelser i lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse). Uddannelsen er omfattet af reglerne i bekendtgørelse om akademiuddannelser fra Uddannelses- og Forskningsministeriet.

Uddannelsen hører under fagområdet for det merkantile område i bekendtgørelse om videregående voksenuddannelser.

Studieordningen er udarbejdet i fællesskab af de institutioner, som er godkendt af Styrelsen for Videregående Uddannelser og Uddannelsesstøtte (VUS) til udbud af denne uddannelse. Studieordningen finder anvendelse for alle godkendte udbud af uddannelsen, og ændringer i studieordningen kan kun foretages i et samarbejde mellem de udbydende institutioner.

Følgende uddannelsesinstitutioner er ved denne studieordnings ikrafttræden godkendt til udbud af Akademiuddannelsen(AU) i Retail:

- Københavns Erhvervsakademi(KEA)
- Copenhagen Business Academy
- Professionshøjskolen UC Nordjylland
- Erhvervsakademi Dania
- Erhvervsakademi Kolding
- Erhvervsakademiet Lillebælt
- Erhvervsakademi Sydvest
- Erhvervsakademi Midtvest
- Erhvervsakademi Århus

Ved udarbejdelse af den fælles studieordning og væsentlige ændringer heraf tager institutionerne kontakt til aftagerne og øvrige interessenter samt indhenter en udtalelse fra censorformandskabet, jf. eksamensbekendtgørelsen.

Studieordningen og væsentlige ændringer heraf træder i kraft ved et studieårs begyndelse og skal indeholde de fornødne overgangsordninger.

Studieordningen har virkning fra 1. december 2017.

2. Uddannelsens formål

Formålet med Akademiuddannelsen (AU) i Retail er at kvalificere den uddannede til selvstændigt og ud fra personlige, detail- og ledelsesfaglige kompetencer at kunne analysere, planlægge, tilrettelægge og gennemføre løsninger der bredt vedrører konceptstyring, salg, indkøb, kommunikation, driftsoptimering og ledelse inden for såvel driftsmæssig- som medarbejderrelaterede områder i detailhandelsvirksomheder, detailkæder og disses bagland. Formålet ligger inden for fagområdets formål, som fastsat i bekendtgørelse om videregående voksenuddannelser.

3. Uddannelsens varighed

Uddannelsen er normeret til 1 studenterårsværk. 1 studenterårsværk er en heltidsstuderendes arbejde i 1 år og svarer til 60 ECTS-point (European Credit Transfer System).

ECTS-point er en talmæssig angivelse for den totale arbejdsbelastning, som gennemførelsen af en uddannelse eller et modul er normeret til. I studenterårsværket er indregnet arbejdsbelastningen ved alle former for uddannelsesaktiviteter, der knytter sig til uddannelsen eller modulet, herunder skemalagt undervisning, selvstudie, projektarbejde, udarbejdelse af skriftlige opgaver, øvelser og cases, samt prøver og andre bedømmelser.

4. Uddannelsens titel

Uddannelsen giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen AU i Retail og den engelske betegnelse er Academy Profession (AP) Degree in Retail jf. bekendtgørelse for videregående voksenuddannelser, bilag 1. Studerende, der har gennemført moduler svarende til mindst 40 ECTS-point under det merkantile fagområde, kan anvende betegnelsen Merkonom. Betegnelsen på engelsk er Academy Foundation (AF) Graduate in Business.

5. Adgangskrav

Adgang til optagelse på Akademiuddannelsen i Retail eller enkelte moduler herfra er betinget af, at ansøgeren har gennemført en relevant adgangsgivende uddannelse mindst på niveau med en relevant erhvervsuddannelse, en relevant grunduddannelse for voksne (GVU), en gymnasial uddannelse.

Ansøger skal desuden have mindst 2 års relevant erhvervs erfaring efter gennemført adgangsgivende uddannelse eller opnået sideløbende med den adgangsgivende uddannelse, f.eks. en relevant erhvervsuddannelse.

Institutionen kan optage ansøgere, der ikke har gennemført en relevant adgangsgivende uddannelse, men som ud fra en konkret vurdering skønnes at have uddannelsesmæssige forudsætninger, der kan sidestilles hermed.

Institutionen optager endvidere ansøgere, der efter individuel kompetencevurdering i henhold til § 15 a i lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne har realkompetencer, der anerkendes som svarende til adgangsbetingelserne.

Institutionen kan tilbyde et indledende kursus i studieforbereelse, studieteknik og indledende projektskrivning, der retter sig til alle obligatoriske og valgfri moduler og sigter mod at forbedre den studerendes grundlag for at gennemføre disse. Det indledende kursus har et omfang svarende til 1/12 årsværk.

Formålet med det indledende kursus Studieforbereelse, studieteknik og indledende projektskrivning er, at den studerende opnår færdigheder og kompetencer inden for studieteknik, projektmetode, og opgaveskrivning, samt viden om motivation, koncentration og planlægning af et studie.

Modulet har fokus på rollen som studerende, informationssøgning, bearbejdning og analyse af data, faglig læsning og faglig skrivning, og formidling og kommunikation i undervisnings- og læresituationer samt evalueringssituationerne.

Indhold

- Motivation og læreprocesser
- Faglig læsning og skrivning, mundtlig formidling
- Litteratursøgning, kildekritik og kildehenvisning
- Projektarbejde
- Undersøgelhedsdesign, kvalitative og kvantitative data

Læringsmål

Viden og forståelse

- Den studerende skal have viden om almen studieteknik
- Den studerende skal have udviklingsbaseret viden om egen læring og metoder til at fremme studiekompetence
- Den studerende skal kunne forstå de centrale teorier og metoder, der knytter sig til at studere på akademiuddannelse, inkl. viden om hhv. kvalitativ og kvantitativ data

Færdigheder

- Den studerende skal kunne anvende centrale metoder inden for projektarbejde
- Den studerende skal kunne indsamle viden vha. søgemaskiner, kunne vurdere og dermed forholde sig kritisk til kilderne samt kunne anvende den nye viden i projektarbejdets faser

Kompetencer

- Den studerende skal kunne håndtere de indholdsmæssige metodiske krav, der stilles i et akademistudium, inkl. være i stand til at læse og skrive fagligt relevant på et passende niveau
- Den studerende skal kunne deltage i fagligt og studieegnet i professionelle sammenhæng på studiet inkl. i gruppesammenhænge

6. Uddannelsens mål for læringsudbytte, struktur og indhold

En akademiuddannelse består af 60 ECTS-point og omfatter:

- Obligatoriske fagmoduler svarende til 20 ECTS-point
- Valgfrie/moduler svarende til 30 ECTS-point
- Et afgangprojekt svarende til 10 ECTS-point

Modulerne kan have et omfang på 5 eller 10 ECTS-point.

Man kan ikke aflægge prøve i Afgangprojektet, førend samtlige forudgående moduler er bestået.

6.1 Uddannelsens mål for læringsudbytte

Uddannelsens mål for læringsudbytte:

Viden og forståelse

- Den studerende skal opnå viden og forståelse inden for detailhandelsområdet.
- Den studerende skal opnå viden og forståelse af praksis, samt de vigtigste anvendte teorier og metoder inden for detailhandel.
- Den studerende skal opnå viden og forståelse om forskellige former for lederadfærd, og deres påvirkning af medarbejderens motivation.

Færdigheder

- Den studerende skal kunne anvende og kombinere teori, som tilknytter sig til detailhandelsområdets praksis og arbejdsprocesser.
- Den studerende skal kunne formidle problemstillinger og løsningsmuligheder inden for detailhandelsområdet nationalt såvel som internationalt.

Kompetencer

- Den studerende skal kunne arbejde som udvikler, fortolker og formidler af mål og strategier inden for detailhandelsområdet.
- Den studerende skal kunne arbejde med tværgående problemstillinger og opstille konkrete handle- og løsningsforslag.
- Den studerende skal kunne anvende relevant teori og modeller på praktiske og konkrete arbejdsopgaver i detailhandlen.

6.2 Uddannelsens struktur

Uddannelsen består af obligatoriske moduler, valgfri moduler samt et afgangsprøve, der afslutter uddannelsen.

Akademiuddannelsen i retail ialt 60 ECTS

Obligatoriske moduler – skal minimum udgøre 20 ECTS point:

- Konceptstyring i Detailhandlen – 10 ECTS
- Det personlige lederskab i Detailhandlen – 10 ECTS

Valgmoduler fra fagområdet:

Butiksoptimering – 5 ECTS
Butiksøkonomi – 5 ECTS
Salgsledelse i detailhandlen – 10 ECTS
Forretningsforståelse i detailhandlen – 10 ECTS
Værdiskabende salg i detailhandlen – 10 ECTS
Branchejura i detailhandlen – 5 ECTS
Cross Channel forbrugeradfærd – 5 ECTS

Valgmoduler fra andre fagområder kan højst udgøre 10 ECTS point

Uddannelsen afsluttes med et afgangsprøje på 10 ECTS point.

Obligatoriske moduler jf. bilag 1

Uddannelsens obligatoriske moduler, der er fælles for alle studerende, omfatter i alt 20 ECTS-point. For uddybning af læringsmål, indhold og omfang af de obligatoriske moduler henvises til bilag 1.

Valgfrie moduler jf. bilag 2

Uddannelsen omfatter valgfrie moduler, der for den enkelte studerende skal udgøre i alt 30 ECTS-point.

For uddybning af læringsmål, indhold og omfang af de valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område henvises til bilag 2.

Den studerende kan desuden vælge moduler uden for det merkantile fagområde, dog højst 10 ECTS-point. Institutionen vejleder om valg af moduler uden for uddannelsens faglige område.

Afgangsprøje

Afgangsprøjet på 10 ECTS-point afslutter uddannelsen. Afgangsprøjet skal dokumentere, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået. Afgangsprøjet skal ligge inden for uddannelsens faglige område og formuleres, så eventuelle valgfag uden for det merkantile fagområde ind- drages. Institutionen godkender emnet.

Forudsætningen for at gå til prøve i afgangsprøjet er, at uddannelsens moduler svarende til 50 ECTS-point er bestået.

7. Afgangsprøje på AU i Retail

I afgangsprøjet skal den studerede kunne dokumentere evne til på et metodisk og analytisk grundlag at kunne gennemføre en praksisnær og kompleks problemstilling inden for uddannelsens overordnede formål. Den studerende skal gennemføre det afsluttende afgangsprøje inden for centrale problemstillinger i uddannelsen.

7.1 Læringsmål for afgangsprøjet

Afgangsprøjet består af en skriftlig projektrapport og et mundtligt forsvar af denne. Der henvises til Vejledning til projektarbejde og eksamensformer for tilrettelæggelse og afvikling af afgangsprøjet.

Indhold og kompetenceniveauer:

Den studerende skal have viden om

- relevante teorier, metoder og modeller til løsning af den konkrete problemstilling
- indsamling af data til brug for valg og fravalg i forhold til problem, metode, teori, empiri og konklusion

Den studerende skal have færdighed i

- at vurdere, udvælge og anvende relevant faglig metode
- at kunne formulere og afgrænse problemstillingen inden for det valgte opgavefelt
- anvendelse af teorier, metoder og modeller til løsning af en kompleks, praktisk problemstilling
- at evaluere egen læring og identificere egne kompetenceudviklingsbehov

Den studerende skal have kompetence i

- selvstændigt at styre et hovedopgaveprojekt og udføre kreativ problemløsning i denne sammenhæng
- at kombinere teoretiske, metodiske og faglige elementer til professionsanvendelig viden
- kompetent at kunne formidle egne fagligt begrundede synspunkter og indgå i en kvalificeret dialog omkring valg af problemstilling, metodemæssige overvejelser, løsningsforslag og konklusion
- at formulere velargumenterede svar på konkrete problemstillinger
- at vurdere forskellige løsningsalternativer på abstrakte og konkrete problemstillinger

7.2 Udarbejdelse af afgangsprøve

Der arbejdes med et selvvalgt emne og problemstilling. Emnet skal knytte sig til uddannelsens indhold som helhed og inddrage teorier og metoder, den studerende har arbejdet med i uddannelsens øvrige moduler.

Den studerende modtager vejledning i tilknytning til afgangsprøven.

Afgangsprøven gennemføres som en vekselvirkning mellem vejledning og selvstudium. For at kunne afslutte afgangsprøveeksamen skal alle øvrige prøver være bestået.

Den første handling i denne proces er, at projektet anmeldes til den institution, hvor man er tilmeldt. Herefter indkaldes den studerende til et opstartsmøde, hvor der gives information om tildeling af vejleder, vigtige datoer, brugen af vejleder, etc.

Institutionen yder vejledning i forbindelse med gennemførelse af afgangsprøven. Der er afsat max. 10 timer pr. studerende til vejledning. Vejlederen tilrettelægger denne vejledning.

Forslag til valg af emne sker i et samarbejde mellem vejlederen og den studerende, hvilket sker umiddelbart efter opstartsdagen.

Afgangsprøvens emne skal godkendes af uddannelsesinstitutionen. Betingelser for godkendelse af emnevalg, vejledning, information om vejledertimer etc. fremgår af udbyderinstitutionens studievejledning samt det udarbejdede eksamenskatalog (prøveformer og bedømmelsesgrundlag), det er et tillæg til studieordninger for akademiuddannelser vedrørende prøveformer/bedømmelsesgrundlag, opgavetyper og bedømmelsesformer.

8. Uddannelsens pædagogiske tilrettelæggelse

8.1 Undervisnings- og arbejdsformer

Fælles for alle moduler er, at de er anvendelsesorienterede, dvs. at der er et relativt tæt samspil mellem den studerendes praktiske erhvervs erfaring og det teoretiske indhold. Der lægges således vægt på, at lærerne har praktisk erfaring inden for fagområdet, og at den studerendes erfaring inddrages i undervisningen.

Udviklingen af faglige og personlige kvalifikationer integreres i undervisningen, dvs. at fagligheden primært tilegnes gennem pædagogiske arbejdsformer, som udvikler og understøtter personlige kvalifikationer som selvstændighed, initiativ, kritisk sans, kreativitet, samarbejdsevne og iværksætterlyst.

I undervisningen indgår der derfor faglige diskussioner, erfaringsudveksling, gæsteforelæsninger, casebehandling og projektarbejde, der er med til at sikre en personlig udvikling, faglig fordybelse og forbindelsen mellem teori og praksis.

For at understøtte indlæringen og vurdere udbyttet af undervisningen stilles der en række opgaver til aflevering. For moduler med skriftlig prøve er formålet med opgaveløsningen endvidere at forberede sig til prøven. Her vil antallet af opgaver normalt være større end i fag uden skriftlig prøve. Der lægges endvidere vægt på, at den studerende kan opsøge, vurdere og anvende information. Det er kundskaber, som er helt grundlæggende for, at man kan tilegne sig nye kvalifikationer som led i en livslang læring og udvikling.

8.2 Evaluering

Uddannelsens moduler evalueres i henhold til erhvervsakademiernes systematik for arbejdet med kvalitetssikring- og udvikling. Evalueringerne indgår i den samlede kvalitetssikring og anvendes til løbende udvikling af uddannelsen. Evalueringer af uddannelsen behandles desuden på møder mellem udbyderne.

9. Prøver og bedømmelse

Hvert modul og det afsluttende projekt afsluttes med en prøve med bedømmelse efter karakterskalaen i Karakterskalabekendtgørelsen.

I bilagene 1 og 2 beskrives modulernes prøveformer, og det beskrives, hvilke moduler der bedømmes ved ekstern censur.

Bedømmelsesformerne er mundtlige eller skriftlige eller en kombination af disse. For alle prøver foreligger der kriterier og rammer fra udbudsinstitutionen. Disse beskrives ved eksamenskataloget (prøveformer og bedømmelsesgrundlag) og af uddannelsesinstitutionens studievejledning. Eksamenskataloget er et tillæg til studieordningen for akademiuddannelser vedrørende prøveformer/bedømmelsesgrundlag, opgavetyper og bedømmelsesformer.

For prøver og eksamen gælder i øvrigt reglerne i Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede videregående uddannelser og Bekendtgørelsen om karakterskala og anden bedømmelse.

10. Merit

Beståede uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse kan efter institutionens afgørelse i det enkelte tilfælde give merit i uddannelsen.

Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering af ækvivalensen mellem de berørte uddannelseselementer, i denne vurdering indgår ligeledes ECTS angivelsen, uddannelseselementets niveaumæssige indplacering i den nationale kvalifikationsramme (NQF).

Der gives endvidere merit for moduler, når den studerende efter en individuel kompetencevurdering i henhold til § 15 a i lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne har realkompetencer, der anerkendes som svarende til de berørte moduler.

Der kan ikke gives merit for afgangprojektet.

11. Censorkorps

Akademiuddannelsen i Retail benytter det af VUS godkendte censorkorps for fagområdet for AU/det merkantile fagområde.

12. Studievejledning

Udbyderinstitutionerne udarbejder en studievejledning til uddannelsen og dens moduler. Denne vejledning indeholder information om uddannelsen, modulerne, undervisning, vejledning, prøveformer mv.

Hensigten med studievejledningen er at hjælpe den studerende (fra valg og til gennemførelse af uddannelsen) til at skabe gennemsigtighed i uddannelsen og øge muligheden for at træffe begrundede valg i forhold til egen læring og trivsel.

13. Klager og dispensation

Klager over prøver indgives til erhvervsakademiet inden for en frist af 14 dage efter, at bedømmelsen af prøven er meddelt.

Klager over prøver behandles i øvrigt efter reglerne i bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede videregående uddannelser.

Klager over øvrige forhold indgives til erhvervsakademiet.

Erhvervsakademiet kan dispensere fra de regler i studieordningen, der alene er fastsat af erhvervsakademierne, når det er begrundet i særlige forhold.

14. Overgangsordninger

Studerende, der har gennemført et eller flere fagmoduler efter de hidtidige regler kan færdiggøre uddannelsen efter de hidtidige regler eller færdiggøre uddannelsen efter denne studieordning.

Den studerende kan dermed uden ophold fortsætte den påbegyndte uddannelse, dog betyder dette i forhold til denne studieordning, at specialefaget udgår og erstattes af et valgfag.

15. Retsgrundlag

Studieordningens retsgrundlag udgøres af:

1. Bekendtgørelse af lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne, LBK nr. 578 af 01/06/2014 og LBK nr. 1378 af 16/12/2014
2. Bekendtgørelse om akademiuddannelser, BEK nr. 1009 af 29/06/2016
3. Bekendtgørelse om åben uddannelse på videregående niveau, BEK nr. 837 06/07/2015
4. Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser, BEK nr. 1519 af 16/12/2013 (gældende for prøver påbegyndt før d. 1. september 2016)
5. Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser BEK nr. 1046 af 30/06/2016 (Træder i kraft d. 10. juli 2016 og har virkning for prøver påbegyndt d. 1. september 2016)
6. Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område, BEK nr. 114 03/02/2015
7. Bekendtgørelse om fleksible forløb inden for videregående uddannelser for voksne, BEK nr. 1348 af 29/11/2013

Retsgrundlaget kan læses på adressen www.retsinfo.dk

Bilag 1 ”Obligatoriske moduler”

Bilag 1 gennemgår læringsmål, indhold og omfang af de obligatoriske moduler.

Modul Ob1: Konceptstyring i Detailhandlen

ECTS-point: 10

Eksamensform

Mundtlig prøve på baggrund af et langt projekt.

Bedømmelsesform

Ekstern censur

Formål

Den studerende skal kunne forstå, vurdere, udvikle og styre koncepter inden for detailhandlen. På baggrund af aktiv og konstruktiv udnyttelse af viden om forretningsmuligheder skal deltagerne på afdelingsniveau kunne udvikle, gennemføre og vedligeholde koncepter i praksis.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Den studerende skal opnå viden om detailhandlens struktur, butikstyper, salgskanaler, kædeformer, markedsudvikling, såvel indenlandske som udenlandske.
- Den studerende skal opnå viden om den historiske samt fremtidige udvikling i detailhandlen.
- Den studerende skal opnå viden om butiks- og afdelingskoncepter samt kontrol på strategisk, taktisk og operationelt niveau.
- Den studerende skal opnå viden inden for forskellige metoder til opbygning af butiksarealet, herunder store, category og space management.
- Den studerende skal opnå viden inden for den teknologiske udvikling i detailhandlen.
- Den studerende skal opnå viden om metoder til at opstille butikkens konkurrencemæssige styrker og svagheder.

Færdigheder

- Den studerende skal kunne analysere og vurdere butikkens idégrundlag ud fra såvel de eksterne som de interne faktorer, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen.
- Den studerende skal kunne analysere og opstille butikkens konkurrencemæssige styrker og svagheder, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen.
- Den studerende skal kunne udvikle, gennemføre og vedligeholde koncepter i praksis samt opstille relevante mål i forholdet til konceptet.

- Den studerende skal kunne anvende forskellige værktøjer til kontrol af konceptet.
- Den studerende skal kunne vurdere fordele og ulemper ved forskellige teknologiske muligheder.
- Den studerende skal kunne disponere salgsarealet ud fra teoretiske principper.

Kompetencer

- Den studerende skal selvstændigt kunne vurdere eksisterende butikkers markedsmuligheder samt konkurrencesituation.
- Den studerende skal kunne vurdere og perspektivere koncepter i nationalt og internationalt sammenhæng.
- Den studerende skal kunne deltage i faglige diskussioner om nye teknologiske muligheder.
- Den studerende skal kunne deltage i faglige diskussioner om disponering af salgsareal i forskellige butikstyper.

Indhold

- Detailhandlens idégrundlag
- Koncepter og konceptstyring
- Teknologisk udvikling
- Butiksplanlægning

Modul Ob2: Det personlige lederskab i Detailhandlen

ECTS-point: 10

Eksamensform

Mundtlig prøve på baggrund af et langt projekt.

Bedømmelsesform

Ekstern censur

Formål

Den studerende kan varetage personaleledelsesopgaver som afdelingsleder eller tilsvarende i en detailhandelsvirksomhed. På baggrund af indsigt i egen personlig udvikling som leder og de krav og muligheder, lederrollen stiller, skal de studerende kunne forstå, vurdere og handle i forhold til problemer og muligheder i en virksomheds konkrete og særlige personaleforhold, herunder kunne inddrage og anvende relevante IT-værktøjer.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Viden om udvikling fra medarbejder til leder på områder som menneskesyn, værdier, ambitioner og motivation.

- Viden om forskellige typer af målsætninger og forventninger for medarbejdere, i relation til forventningsafstemning af succeskriterier.
- Forstå, at forskellige lederroller har forskellige muligheder og konsekvenser.
- Have kendskab til forskellige dialogbaserede værktøjer.
- Viden om forskellige typer af adfærd
- Viden om forskellige former for lederadfærd, og deres påvirkning af medarbejdernes motivation.

Færdigheder

- Skal kunne udnytte egne sproglige og kropslige virkemidler, udtryk og gennemslagskraft.
- Foretage personlig planlægning herunder selvledelse
- Analysere og skabe overblik over butikkens samtlige arbejdsopgaver for at kunne foretage en vurdering af niveauer for delegering samt opfølgning.
- Analysere og vurdere tidsforbrug samt gennemføre tidsstyring og planlægning med udgangspunkt i butikkens aktiviteter og sæson.
- Vurdere og bruge forskellige metoder til samarbejde, teamudvikling og –dynamik til at nå butikkens overordnede målsætning
- Håndtere spændingsfeltet mellem lederrollen og deltagelsen i det daglige arbejde, herunder i tæt kontakt med både medarbejdere og kunder
- Håndtere interne og eksterne forandringer på kort og langt sigt.
- Formidle butikskoncept, konceptforandringer og virksomhedskultur til medarbejderne

Kompetencer

- Skal kunne varetage butikkens arbejdsopgaver, under hensyntagen til Ledelse og Lederskab.
- Skal kunne håndtere stress under tempofyldte og omskiftelige forhold under hensyntagen til medarbejdere, kunder og butikkens profil.
- Konkretisere (operationalisere) mål for egen udvikling på baggrund af jobbets krav og forventninger (jobprofil)
- Skabe motivation og tillid hos butikkens medarbejdere med forskelligartet beskæftigelsesgrad og baggrund.
- Skal kunne kommunikere både kvantitative og kvalitative målsætninger for medarbejdere.
- Anvende forskellige situations- og personbestemte kommunikationsformer overfor detailhandlens kunder og medarbejdere.
- Anvende ledelsesværktøjer med henblik på at bruge værktøjerne – herunder særligt coachings og assertionsteknikker - konkret under begrænsede tidsrammer.

Indhold

- Personlig udvikling – den unge leder i butikken
- Organisering af arbejdet
- Lederen som rollemodel
- Konceptkommunikation

Bilag 2 ”Valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område”

Bilag 2 gennemgår læringsmål, indhold og omfang af de valgfrie moduler.

Modul Vf1: Butiksoptimering

ECTS-point: 5

Eksamensform

Mundtlig prøve kombineret med et praktisk produkt og disposition.

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

At sætte den studerende i stand til selvstændigt at kunne driftsoptimerer butikkens arbejdsrutiner. På baggrund af analyser og teoretiske metoder skal den studerende kunne udvikle, gennemføre og vedligeholde rutiner i butikken. Den studerende skal kunne forstå og anvende grundlæggende ressourcestyringsprincipper i praksis for derigennem at kunne optimere driften. Den studerende skal kunne anvende planlægningsværktøjer til styring af lager og butiksareal.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Den studerende skal kende til forskellige ressourcestyrings værktøjer for derigennem at optimere butikkens drift.
- Den studerende skal kende til lagerstyringsværktøjer herigennem lagersammensætning, gennemløbstid og lagerrenter.
- Den studerende skal kende til planlægningsværktøjer, som kan medvirke til optimering af den daglige drift i forbindelse med disponering af varepræsentationer.
- Den studerende skal kende til planlægningsværktøjer, som kan medvirke til kampagner bliver gennemført.
- Den studerende skal kende til planlægningsværktøjer, som kan medvirke til at optimere be-
mandingsplanen.

Færdigheder

- Den studerende skal kunne lokalisere mulige driftsforbedringer og opstille løsningsmodeller.
- Den studerende skal have indsigt i grundlæggende ressourcestyringsværktøjer.
- Den studerende skal kunne vurdere lagersammensætningen for at forbedre lagerlogistikken.

AKADEMIUDDANNELSEN I RETAIL

December 2017

- Den studerende skal kunne indrette lageret ud fra strategiske overvejelser om optimering af arbejdsrutiner på lageret.
- Den studerende skal kunne anvende planlægningsværktøjer til optimering af varepræsentationer, kampagner og bemandingsplaner.

Kompetencer

- Den studerende skal kunne indgå i drøftelser om generelle driftsforbedringer i detailbutikker.
- Den studerende skal selvstændigt kunne driftsoptimere lageret med henblik på logistik, res- sourceforbrug og økonomi.
- Den studerende skal kunne indgå i ledelsens drøftelser om planlægning af varepræsentationer, kampagner og bemandingsplaner.

Indhold

- Ressourcestyring
- Lagerstyring
- Planlægning af butikken

Modul Vf2: Butiksøkonomi

ECTS-point: 5

Eksamensform

Mundtlig prøve kombineret med et praktisk produkt og disposition.

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

Formålet med faget er at kvalificere den studerende til at opnå en helhedsopfattelse af de centrale butiksøkonomiske problemstillinger. På baggrund af viden, økonomiske analyser og løsningsmetoder skal den studerende kunne forstå og anvende de centrale økonomiske problemstillinger til driftsoptimering i butikken. Den studerende skal kunne forstå, analysere og anvende butiksøgletal til driftsoptimering.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Skal kende til butikkens forskellige økonomiske nøgletal eksempelvis inden for salgsmix, basket size, bruttoavance, svind, nedskrivninger løn- og lagerstyring i forbindelse med salgs- og driftsoptimering.
- Skal kende til sammenhængen mellem de forskellige butiksøkonomiske nøgletal.
- Skal kende metoder og værktøjer til forskellige økonomiske analyser for en butik, eksempelvis inden for personale, lager, salg og bruttoavance.
- Skal kende metoder og værktøjer til driftsoptimering for en butik, eksempelvis i forhold til best practice, kædenøgletal og lignende.

AKADEMIUDDANNELSEN I RETAIL

December 2017

- Skal kende værktøjer og metoder til ressourceoptimering af butikkens aktiver og personale.
- Skal kende forskellige økonomiske handlingsplaner, som kan medvirke til optimering af den daglige drift i butikken.
- Skal kende planlægningsværktøjer, som kan medvirke til, at de økonomiske handlingsplaner i butikken bliver gennemført.

Færdigheder

- Skal kunne udregne relevante økonomiske nøgletal som f.eks. salgsindeks, bruttoavance og omkostningsprocenter.
- Skal kunne vurdere den økonomiske driftsudvikling for en butik i forhold til varesalg, avance, løn, omkostninger og lager for at forbedre butiksdriften.
- Skal kunne udarbejde forslag til bedre ressourceudnyttelse i butikken.
- Skal kunne anvende butiksøkonomiske handlingsplaner til optimering af butikkens varesalg, avance, løn, omkostninger og lager.

Kompetencer

- Skal kunne anvende nøgletal til vurdering af den økonomiske udvikling i butikken.
- Skal selvstændigt kunne driftsoptimere i butikken med henblik på, ressourceforbrug og butikkens nuværende og fremtidige økonomiske udvikling.
- Skal kunne indgå i drøftelser med øvrigt personale om implementering af de økonomiske handlingsplaner for butikken.

Indhold

- Butikkens økonomiske nøgletal
- Butiksanalyser og driftsoptimering
- Butikkens ressourcestyring
- Butikkens økonomiske handlingsplaner

Modul Vf3: Salgsledelse i Detailhandlen

ECTS-point: 10

Eksamensform

Mundtlig prøve med udgangspunkt i en kort projektopgave. Prøven tager udgangspunkt i opgaven, og den tæller med til bedømmelsen.

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

At give den studerende teoretisk og praktisk viden til at kunne fungere, som en bedre og mere bevidst salgsleder i detailhandlen.

AKADEMIUDDANNELSEN I RETAIL

December 2017

Læringsmål

Viden og forståelse

- bidrage til opstilling af såvel strategiske som taktiske salgsmål
- opnå kendskab til overordnede principper for arbejdsdeling
- opnå kendskab til forskellige rapporterings- og opfølgningsmetoder
- opnå kendskab til metodernes betydning for sælgernes motivation og indsats

Færdigheder

- anvende målrettede principper for distriktsinddeling
- anvende metoder til hensigtsmæssig fordeling af salgsansvar i butikken
- anvende hensigtsmæssige metoder til planlægning af egen tid

Kompetencer

- anvende metoder til konstruktiv opfølgning
- opstille rammer for prioritering af sælgerens arbejdsopgaver
- samarbejde med mennesker med forskellig kulturel baggrund
- anvende målrettede mødeledelsesteknikker

Indhold

- Salgslederens lederroller
- Salgsledelse i organisatorisk perspektiv
- Rapporteringssystemer og opfølgning

Modul Vf4: Forretningsforståelse i detailhandlen

ECTS-point: 10

Eksamensform

Mundtlig prøve med udgangspunkt i en individuel synopsis. Synopsen tæller ikke med i karakteren, men er udelukkende et oplæg til eksaminationen.

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse.

Formål

At den studerende gennem analyse, vurdering og refleksion over praksis og teori udvikler sin forståelse for virksomhedens forretningsforståelse via økonomiske data og sammenhænge samt profilmæssige sammenhænge på markedet.

Læringsmål

Viden for forståelse

- Skal kunne definere behovet for data tilknyttet virksomhedens forretningsforståelse og anvendelse
- Skal inden for virksomhedens forretningsforståelse have udviklingsbaseret viden inden for drift, profil og konkurrentforhold
- Skal kunne definere virksomhedens værdikæde

Færdigheder

- Skal kunne vurdere metoder og redskaber der er knyttet til anvendelse af økonomiske data i virksomheden
- Skal kunne vurdere forskellige former for økonomiske data og nøgletal samt opstille konkrete beslutningsmuligheder
- Skal kunne vurdere praksisnære problemstillinger og anvise justeringer begrundet i virksomhedens profil
- Skal kunne udarbejde og vurdere konkrete konkurrentanalyser

Kompetencer

- Skal kunne forstå sammenhængen mellem resultatopgørelse, balance og likviditet
- Skal kunne forstå og anvende nøgletal inden for salg, indtjening, omsætningshastigheder m.v.
- Skal kunne forstå og anvende tilgængelige markedsundersøgelser omkring profil og image
- Skal kunne tolke og anvende en SWOT analyse til konkrete handlinger i praksis
- Skal kunne sikre korrekt beslutningsgrundlag for virksomhedens forretningsforståelse og anvendelse i praksis
- Skal kunne analysere og vurdere værdikæden samt definere hvilke led der medfører værdiskabelse såsom service, oplevelser, vareudvalg, tilgængelighed, beliggenhed m.v.

Indhold

- Resultatopgørelse, balance og likviditet
- Nøgletal og anvendelse af disse
- Profil og Image via markedsundersøgelser
- Konkurrentanalyse via virksomhedens SWOT analyse
- Værdikæden
- Udvikling af egen læring og egen praksis
- Metodeteori med fokus på problemformulering og metode

Modul Vf5: Værdiskabende salg i detailhandlen

ECTS-point: 10

Eksamensform

Mundtlig prøve på baggrund af en læringslogbog. Læringslogbogen skrives undervejs i forløbet. Logbogen skal fungere som en notesbog, der udfyldes undervejs med refleksioner og læringspointer.

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

Formålet med faget er at give den studerende en forståelse for det værdiskabende salg i detailhandlen, som handler om hvordan detaillisten sikrer en effektiv udnyttelse af potentialet i kundeplatformen som den er i dag og hvordan den ønskes at se ud i fremtiden i forhold til de strategiske mål. Den studerende opnår konkret viden om hvordan der skabes merværdi for kunden, og for detaillisten. Faget giver desuden en introduktion til grundlæggende teknikker inden for salgstræning, salgsoptimering, markedsføring, kunderelationer, forbrugertrends samt konceptstyringen og branding.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Brugen af Branded content / Storyselling
- Det værdiskabende salg i detailhandlen
 - Salg gennem fokus på udvikling af detaillisten
 - At overstige kundernes forventninger
 - Salg gennem synliggørelse af den tilførte værdi for:
 - kundens strategiske platform
 - kundens processer og individ
- Identifikation af forbrugeradfærd og trends i detailhandlen
- Opdeling af virksomhedens kunder i homogene segmenter
- Fundamentet for planlægning og eksekvering af salg og markedsføring
- Sammenhængen mellem konceptstyringen og branding

Færdigheder

- Skabe interesse omkring detaillistens produkter og ydelser gennem arbejdet med storyselling og Leadgenerering
- Sikre en effektiv udnyttelse af kundeplatformen med fokus på merværdi for kunden og detaillisten
- Anvende en praksisnær tilgang til at kunne optimere indsatsen i salgsprocessen
- Opnå en konkret viden om forbrugeradfærd og tendenser i detailhandlen
- Anvende og udvælge konkrete markedsføringsmidler til eksekvering af det værdiskabende salg
- At arbejde systematisk med konceptstyringen og branding fra et operativt niveau

Kompetencer

- Selvstændigt flytte kundens fokus fra pris til oplevelse og værdi
- Udarbejde konkrete handlingsplaner selvstændigt for arbejdet med det værdiskabende salg i egen butik, herunder valg af markedsføringsmidler
- Identificere trends og forbrugeradfærd i detailhandlen ud fra allerede indsamlet data, samt at opnå forståelse for vigtigheden af, at kunne tilpasse egen indsats i forhold til disse for derved at opnå bedre salgsresultater

AKADEMIUDDANNELSEN I RETAIL

December 2017

- Deltage aktivt i arbejdet med butikkens konceptoptimering og branding for at kunne tiltrække nye kunder samt fastholde eksisterende
- Beherske salgets faser selvstændigt og kan anvende dem i en hver salgssituation
- Udvikle en plan for hvordan butikken kan arbejde med værdiskabende salg i praksis

Indhold

- Storyselling
- Købsmotiver
- Værdiskabende salg
- Forbrugeradfærd og trends
- Segmentering
- Kunderelationer
- Content marketing
- Koncept & branding

Modul Vf6: Branchejura i detailhandlen

ECTS-point: 5

Eksamensform

Mundtlig prøve på baggrund af en synopsis

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

At give de studerende forståelse for og kendskab til de principper, der regulerer og har betydning for detailhandlen – bl.a. via gennemgang af de relevante love med tilhørende vejledninger, retspraksis mv. De studerende skal efter kurset kunne anvende de væsentligste regler og kende til de regler, der i øvrigt har indflydelse på deres daglige dispositioner.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Have viden om Købelovens regler om forbruger køb, herunder markedsføring pr. e-mail, sms m.m.
- Have viden om aftalers indgåelse, fortrydelsesret m.m.
- Have kendskab til Markedsføringsloven som de erhvervsdrivendes 'færdselslov', her under også viden om forbrugerombudsmandens rolle og muligheder
- Kende "den danske model" og have indsigt i overenskomster i bred forstand
- Kende til arbejdsretlige konflikter og konfliktløsningssystemet

Færdigheder

- Kunne håndtere forbrugerftaleloven
- Være bevidst om forskellen mellem garanti og reklamationsret
- Være bevidst om forskellen mellem 'tilbud og 'opfordring til at gøre et tilbud' i henholdsvis den fysiske verden og den digitale verden
- Kunne vurdere hvilke krav, lovgivning stiller til en detailsælger i en given situation. Eksempelvis aldersgrænser ved køb af bestemte varer
- Kunne håndtere personale- og ansættelsesret

Kompetencer

- Vurdere hvornår, der er tale om fejl og mangler, herunder leveringsfrist og forsinkelser
- Vurdere en aftales gyldighed, herunder hvilke oplysninger kunden skal have om varen, tjenesteydelsen, prisen, betaling, vilkår mv.
- Vurdere hvilken oplysningspligt der gælder ved kreditkøb
- Vurdere markedsføringen regler om mængdebegrænsning og rabatter, herunder forbrugerombudsmandens retningslinjer for prismarkedsføring
- Vurdere lovgivningen og detailhandelns overenskomsters regler i forhold til tilrettelæggelse af arbejdstid mv.

Indhold

- Forbruger køb (herunder kreditkøb)
- Aftaleret (herunder forbrugerftaler, evt. betalingskort)
- Markedsføring
- Personalejura (herunder forskellen på lovgivning og overenskomst.)

Modul Vf7: Praktisk ledelse i detailhandlen

ECTS-point: 5

Eksamensform

Mundtlig prøve med baggrund i en individuel synopsis

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

At den studerende gennem beskrivelse, vurdering og refleksion inden for fagområdet styrker sin praktiske ledelsesmæssige handlekraft samt udvikler evnen til at forstå de mekanismer der udvikler medarbejdere i detailhandlen.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Skal kunne definere og prioritere arbejdsopgaver i forhold til ledelse af medarbejdere
- Skal kende forskellige planlægningsværktøjer i forhold til egne arbejdsopgaver
- Skal kende spørgeteknikker i forhold til rekrutteringsproces
- Skal kende værktøjer til udvikling af medarbejdere

Færdigheder

- Skal kunne vurdere relevante jobfaktorer ved rekrutteringsprocessen
- Skal kunne vurdere operative problemstillinger og vurdere egne styrker og udviklingspotentialer på baggrund af feedback på egen ledelsespraksis
- Skal kunne vurdere styrker og svagheder i egen ledelsespraksis

Kompetencer

- Skal kunne gennemføre ledelse i praktiske situationer
- Skal kunne skabe motivation og engagement med en anerkendende tilgang til medarbejderne.
- Skal kunne sætte mål, og gennemføre udvikling af egen lederrolle

Indhold

- Ledelse af medarbejdere i detailhandlen
- Planlægning, prioritering og uddelegering af arbejdsopgaver
- Rekruttering og on-boarding af medarbejdere i Detailhandlen
- Udvikling af potentialet i nutidens Detailhandlen
- Udvikling af egen lederrolle og ledelsespraksis

Modul Vf8: Cross Channel forbrugeradfærd

ECTS-point: 5

Eksamensform

Mundtlig prøve på baggrund af en synopsis

Bedømmelsesform

Intern bedømmelse

Formål

At give de studerende forståelse for og kendskab til de mekanismer, der berører detailhandlen i forhold til online salg. Herunder også forståelse for sammenhængen mellem den fysiske butik og det virtuelle marked. Den studerende skal opnå viden om den udvikling der er i forbrugeradfærden – specielt i forhold til feltet mellem onlinehandel og butiksdrift i traditionel forstand. Den studerende skal kunne vurdere og benytte redskaber i forhold til Cross Channel aktivitet.

Læringsmål

Viden og forståelse

- Detailhandlens historiske udvikling
- Kendskab til nuværende og fremtidige butiksmønstre
- Forbrugertrends/markedsadfærd og shoppingmode
- Kendskab til de vigtigste juridiske forhold omkring onlinehandel og fysisk butik
- Forståelse for Cross Channel service over for kunderne

Færdigheder

- Kunne bruge viden om butiksmønstre i sammenhæng med servicebegrebet
- Kunne formidle viden til salgsmedarbejdere om forskellige salgskanaler i forhold servicebegrebet
- Kunne forklare og formidle kundens rettigheder i samspillet mellem fysisk butik og onlinehandel

Kompetencer

- Identificere udfordringer i forhold til kundens forventninger til Cross Channel
- Optimere arbejdsrutiner gennem viden om Cross Channel
- Håndtere og udvikle services der tilgodeser kundernes ønske om sammenhæng mellem fysisk butik og online handel
- Udarbejde konkrete handlingsplaner for oplevelse af sammenhæng mellem fysisk butik og online handel

Indhold

- Forbrugeranalyser
- Udviklingen i forbrugertrends
- Jura ift. onlinehandel
- Markedsføring online/fysisk butik
- Salgsteknik
- E-strategi