

Ökar butikens
lönsamhet



Praktisk affärsutveckling

Utvalda nyckelpersoner och säljarna i butiken går utbildningen. Ledarna tränas för sig och säljare för sig parallellt under ett antal träffar.

Ett lag som jobbar mot ett gemensamt mål ger en enorm kraft i förändringsarbetet. Dessutom ger det enormt goda förutsättningar till ett fortsatt arbete för att alltid bli lite bättre.

Grunden i Praktisk Affärsutveckling är att de som går utbildningen ska förstå kopplingen mellan ekonomi och det de gör ute på butiksgolvet, hur allt de gör i sin vardag direkt avspeglar sig i avdelningens och butikens resultatet. Genom praktiska övningar och hemuppgifter får de många aha-upplevelser då de ser hur förhållandevis små förändringar i deras egna arbete ger stora förändringar i avdelningens och butikens resultat. Deltagarna får verktyg som förenklar deras vardag och som gör att de kan följa olika nyckeltal som visar hur deras eget agerande påverkar lönsamheten.

**När alla i butiken
jobbar mot samma
mål blir kraften
enorm**

Deltagarna tränas i att prioritera rätt saker i sin vardag. Genom att göra rätt saker och jobba smartare utnyttjar man den potential som finns hos de anställda i butiken. Det innebär också att man höjer butikens lägsta nivå så att man tar hand om kunderna bättre under butikens alla öppna timmar.

Allt som görs anpassas efter den enskilda butiken.

Praktisk Affärsutveckling är ett långt träningsläger där deltagarna får utmaningar som de under hela utbildningstiden tränas i att klara.

Hela utbildningen sker lokalt i eller vid butiken.

Fem seminarier och totalt tio dagar för nyckelpersoner.

Parallellt utbildas butikens utvalda säljare i fyra endagsseminarier.

Inför utbildningens start har ledningen en upptaktsdag.