

Tradium Retail & Management Follow us



Lederuddannelse - Projektlederuddannelse

Relations-Værket - Akademiuddannelser - Bestyrelsesuddannelser

Salgs- og ledertræning - Lean & Six Sigma

Effekten ved en lederuddannelse hos os

Lederen kan aktivt påvirke egne,
medarbejderes og virksomhedens mål.

Lederen agerer visionært og proaktivt.

Lederen er et præstationsmotiveret
og målfokuseret aktiv for virksomheden.



Fremtiden kræver viden og specialister

Hos Tradium Retail & Management er læring og udvikling nøgleord, når vi klæder morgendagens ledere på. Vi har fingeren på pulsen, følger de nyeste tendenser inden for ledelse, og vi tager lederens krav til uddannelse alvorligt.

Tradium Retail & Management tilbyder lederudvikling for dig, der ønsker at følge med tiden.

OG DU HAR INDFLYDELSE!

Læring er en individuel proces, og derfor tager vi udgangspunkt i netop din hverdag. Vore undervisere arbejder målrettet med involvering af alle deltagere. Du har derfor en aktiv rolle i undervisningen og stor indflydelse på hvilke emner og vinkler, vi arbejder med.

Alle vore konsulenter har en erhvervmæssig og akademisk baggrund inden for ledelse. De ved, hvad de taler om og forstår lederens udfordringer.

Vi har kompetencerne "in the house" til undervisning, coaching og procesfacilitering på strategisk, taktisk og operativt niveau.

AF KONSULENTER KAN DU BLANDT ANDRE MØDE:

JACOB LUND:

Med mere end 10 års erfaring indenfor, ledelse, salg og HR på både operationel, taktisk og strategisk niveau er jeg fokuseret på at finde det frem der giver værdi og vækst for både den enkelte person og for bundlinjen i virksomheden. Jeg er praktiker af natur og igennem respekt, tillid og ærlighed udfordrer jeg mine omgivelser samt støtter dem til deres videre udvikling. Uddannet: NLP Businesscoach samt diplomuddannet inden for ledelse og HR.

KIM TANGE:

Kim Tange har arbejdet med forretnings-, ledelses-, salgs- og organisationsudvikling siden 1988 som direktør, underviser og konsulent for private (fra SMV til koncerner) og offentlige organisationer. Undervist mange tusinde ledere og medarbejdere i strategiudvikling og implementering, ledelse, salg, og forretningsudvikling. Rådgivet mere end 1.000 virksomheder. Holdt foredrag for over 2.000 direktører, ledere og sælgere m.fl. Kursusleder og underviser på bestyrelsesuddannelsen.

Erfaring fra flere professionelle bestyrelser og er i dag medlem af 2 professionelle bestyrelser. Forfatter til "Ledelse for praktikere", "Salgsteknik" og "Kickass Companies" samt mange artikler til Børsens Salgslederhåndbog.

ANETTE VESTERGAARD BENGTSON

Som uddannelseskonsulent har jeg med en baggrund som projektleder fokus på formidling, læring og styring af processer inden for områder som ledelse, kommunikation, projekter, trivsel, samarbejde og planlægning. Centralt i min undervisning er fokus på relationen (mellem mig og kursisterne og kursister imellem), at præsentere relevante teorier samt at tilpasse indhold og sprog til kundens/kursisten ståsted.

Jeg har en baggrund som kandidat fra Aarhus Universitet, cand. mag i Religionsvidenskab og har videreuddannet mig med en Diplom i erhvervspædagogik fra VIA samt certifieret NLP Practitioner og coach

TRINE FAGE KROGH

15 års erfaring med medarbejder og lederudvikling. Primære opgaver i dag er udvikling af uddannelser inden for salg og ledelse samt undervisning på flere akademiforb. Certificeret i Discover Disc, Thomas Disc, Certificeret i Enneagrammet & Certificeret NLP Coach. Uddannelse: Diplom i erhvervspædagogik, Akademiuddannelse i international og markedsføring, HD-O, Organisation og ledelse.

FÆLLES FOR ALLE VORES KONSULENTER ER:

Respekt og tillid til den enkelte.

Åbenhed, ærlighed og direkte kommunikation.

Forskelligheder gør stærk.

At læring sker igennem succes-oplevelser.

Lederskab i praksis

- Den Grundlæggende Lederuddannelse

Effektiv ledelse er grundstenen i enhver virksomheds fortsatte succes.

Vi har opdateret den grundlæggende lederuddannelse og tilbyder nu et komplet efteruddannelsesforløb. Uddannelsen er udviklet i samarbejde med Ledernes Hovedorganisation.

NÅR VI ARBEJDER MED LEDERUDVIKLING, HAR VI ISÆR FOKUS PÅ FØLGENDE:

- Respekt og tillid til den enkelte.
- Åbenhed, ærlighed og direkte kommunikation.
- At forskelligheder gør stærk.
- Den positive tankegang.
- At læring sker individuelt og igennem succesoplevelser.

Vi tager udgangspunkt i dig og din hverdag.

Vi finder i fællesskab frem til det, som virker for dig i dit lederskab, og giver dig en teoretisk ramme omkring din praksis som leder.

Lederuddannelsen "er adgangsgivende til akademi-faget Ledelse i praksis på et turbo hold.

Uddybning af akademifagene:
<http://www.eadania.dk/efteruddannelse>

I uddannelsen veksles mellem moduler af 2-3 dages varighed og hjemmeopgaver, der tager udgangspunkt i din egen projektsituation og bygger bro mellem teori og praksis.

Akademiuddannelse i Ledelse samt den grundlæggende lederuddannelse

"Jeg har været rigtig glad for mit møde med Tradium Retail & Management.

Jeg har via den grundlæggende lederuddannelse samt Akademifagene fået værktøjer og teorier, jeg som leder kan koble sammen med praksis og dermed bruge i mit daglige arbejde.

Forløbene har været korte og har passeret godt ind i min kalender".

Direktør
V1 Printcompany A/S
Regina Braun

“



FORLØBET BESTÅR AF FØLGENDE 4 SAMMENHÆNGENDE MODULER:

Modul 1 (3 dage):
Det personlige lederskab
47750 Medarbejderinvolvering i ledelse, 3 dage.

Modul 2 (3 dage):
Kommunikation som ledelsesværktøj
47751 Kommunikation som ledelsesværktøj, 2 dage.
47754 Mødeledelse, 1 dag.

Modul 3 (2 dage):
Håndtering af konflikter og vanskelige samtaler
47755 Lederens konflikthåndtering og vanskelige samtaler, 2 dage.

Modul 4 (2 dage):
Situationsbestemt ledelse
47752 Anvendelse af situationsbestemt ledelse, 2 dg.

Modul 5 (3 dage):
Forandrings- og innovationsledelse
47753 Ledelse og samarbejde, 3 dage.



Den Grundlæggende Projektlederuddannelse

Er du en af dem som oplever at projektarbejdet bliver en større og større del af dit daglige arbejde eller har du fået ansvaret for at lede og styre projekter i mål så er Den Grundlæggende Projektlederuddannelse et godt tilbud til dig.

På Den Grundlæggende Projektlederuddannelse klædes du på til både at kunne styre dit projekts formål og mål (projektstyring) og til at lede din projektgruppe (projektledelse).

Ud over at få konkrete redskaber til at planlægge dit projekt, lede din projektgruppe og styre dit projekt mod målet, kommer du til at arbejde med konkrete - gerne dine egne - projekter i undervisningen og du får sparring af andre, der står i samme situation som dig selv. Du får samtidig dybdegående forståelse for din egen ledelsesadfærd og styrker derved dit personlige lederskab i projektet.

DU FÅR PÅ UDDANNELSEN INDSIGT I:

- Præcisering af projektbegrebet og fastsættelse af formål og mål for projektet.
- Sammensætning af den optimale projektorganisation og samarbejdet omkring projektet.
- Projektplanlægning og styring af flow.
- Projektlederens rolle og ledelsesmæssige opgaver.
- Risikostyring og estimat.
- Læring i forbindelse med projektarbejdet.

I uddannelsen veksles mellem moduler af 2-3 dages varighed og hjemmeopgaver, der tager udgangspunkt i din egen projektsituation og bygger bro mellem teori og praksis.

Projektlederuddannelsen

"Jeg har deltaget i projektlederuddannelsen på Tradium Retail & Management.

Det var en meget inspirerende uddannelse, ikke mindst på grund af et fantastisk sammenspil mellem underviseren og kursisterne.

Jeg lærte grundprincipperne om hvor vigtigt det er at få tingene sat i system og skabt et overblik over projektet fra start til slut - at få tænkt så mange udfordringer og risikofaktorer ind i tidsplanen som muligt.

Ud over at de faglige ting skal sættes i system, lærte jeg også at det har stor betydning at man selv er klar til at tage rollen som leder også selv om det kan give en vis modstand.

Lilian Øster Jensen
Teamleder i Bogholderi og regnskab
på Aarhus Universitetshospital".

“



FORLØBET BESTÅR AF FØLGENDE 4 SAMMENHÆNGENDE MODULER:

- Modul 1: Projektstart.
- Modul 2: Teamudvikling og ledelse.
- Modul 3: Projektgennemførelse.
- Modul 4: Projektafslutning og læring.

FØLGENDE AMU-MÅL INDGÅR I UDDANNELSEN:

- Lederens projektplanlægning, 40593.
- Projektledelse, 40594.
- Ledelse af forandringsprocesser, 43572.

Relations-Værket

by Tradium Retail & Management

Vi ønsker at være en central drivkraft til at skabe stærke relationer inden for Retail & Management og derfor udbyder vi som noget nyt: Relations-Værket.

Med deltagelse i dette netværk modtager du interessant inspiration og viden fra udvalgte eksperter samt får styrket dit professionelle netværk.

Den forventede fællesnævner for alle deltagere er:

DETAIL/RETAIL

Udvikling, koncepter, nyheder, trends, hvor inspireres vi fra, kunder og forbrugere, uddannelse, kunde fastholdelse, værdi af kunder, hvad vil jeg give for nye kunder, anvendelse af sociale medier, opbygning af community, aktive positive kunder, forretningsmodeller, nye kanaler, omnichannel, oplevelsen, underholdningen, kundeservice, teknologi, loyalitet, fordele mv.

MANAGEMENT

Ledelse, inspiration, værktøjer, medarbejder udvikling, uddannelse, talent udvikling mv.

TRENDS

Hvordan udvikler kunderne sig, morgendagens forventninger, hvad inspirere forbrugerne mv.

Du tilbydes deltagelse i 9 årlige online møder og adgang til 3 fysiske netværksmøder, betaler 2.500 kr. excl moms for deltagelse årligt.

9 ONLINE MØDER PR ÅR:

Varighed 1 time

- 1-2 indlægsholdere pr online møde
- Inspiration, der imødekommer den forventede målgruppes behov.
- 15 min Q&A session fra deltagerne.
- Generel information.
- Mødet "optages" og distribueres til deltagerne.
- Møderne afvikles i Jan, Feb, Mar, Apr, Maj, Juni, Sep, Okt, Nov .

FYSISKE MØDE:

Vi mødes med udgangspunkt i følgende geografiske lokationer:

- Randers.
- Middelfart.
- Ringsted.

DET FYSISKE MØDE (3 TIMER)

- Relationsskabende aktiviteter / teamaktivitet.
- Inspiration fra indlægsholder.
- Q&A muligheder.
- Case til diskussion.
- Inkl. forplejning.
- Møderne afholdes i
Oktober – Februar – April.



FACILITATOR FRA TRADIUM RETAIL & MANAGEMENT ER:

JACOB STEEN
MIKKELSEN



Min passion er at hjælpe og rådgive virksomheder til udvikling og vækst.

Det handler om ledelse - hvordan leder du dine kolleger, dig selv og dine medarbejdere. Jeg udfordrer fremtiden og virksomhedens målsætninger, og sikrer at virksomhe-

den når deres mål. Samarbejde, relationer, innovation, udvikling og nytænkning er udgangspunkt for det jeg gør.

Jeg har mere end 25 års erfaring med forretningsudvikling - som selvstændig erhvervsdrivende, og som leder og topleder i danske og internationale fødevarer virksomheder, eksempelvis som Regional Director for Arla i Mellemøsten.

Stærke og langvarige relationer - som bygger på gensidighed og tillid er afgørende for at opnå succes med forretningsudvikling i dag.

Det er udgangspunktet for de resultater jeg skaber.

SPECIALEOMRÅDER:

- Forretningsudvikling - jeg sikrer at virksomheden når deres mål.
- Udfordrer mig selv og mine omgivelser til udvikling.
- Innovation og at se og skabe nye muligheder.
- Netværksfacilitator med fokus på relationsopbygning, sparring og forretningsudvikling.
- Salg, ledelse, og udvikling af teams.





Akademiuddannelse i ledelse

- Akademiuddannelse i ledelse er en retning, der kvalificerer dig til at kunne analysere, planlægge og gennemføre ledelse ud fra personlige og ledelsesfaglige kompetencer i alle typer virksomheder.
- En Akademiuddannelse svarer således til en kort videregående uddannelse på i alt 120 ECTS-point.
- Uddannelsen gør dig fortrolig med aktuelle og relevante ledelses- og samarbejdsformer.
- Gennem uddannelsen vil du blive mere bevidst om egne styrker og svagheder som leder, og samtidig vil du få et skarpt blik for dine medarbejders kompetencer og udviklingspotentialer.
- Uddannelsen vil præsentere dig for begreber og metoder til brug i virksomhedens strategiproceser og for lederens rolle som formidler af virksomhedens mål og strategier.
- Du vil få styrket din evne til at kommunikere konstruktivt både horisontalt og vertikalt i organisationen. Gennem hele uddannelsesforløbet skabes der sammenhæng mellem teori og praksis.
- Uddannelsen vil præsentere dig for begreber og metoder til brug i virksomhedens strategiproceser og for lederens rolle som formidler af virksomhedens mål og strategier.
- I undervisningen lægges der stor vægt på at skabe dialog og sammenhæng mellem teori og praksis. Det sker ved hyppig inddragelse af cases, øvelser og deltagernes egne erfaringer, der afspejler problemstillinger fra mange forskellige typer af virksomheder.

UDDANNELSENS STRUKTUR

Akademiuddannelsen i ledelse består af obligatoriske moduler på i alt 30 ECTS-point, et antal valgfrie moduler på i alt 20 ECTS-point samt et afgangsprøveprojekt på 10 ECTS-point, der afslutter uddannelsen.

PRAKTISK INFO OM LEDELSE

- Uddannelsen gør dig fortrolig med aktuelle og relevante ledelses- og samarbejdsformer. Gennem uddannelsen vil du blive mere bevidst om egne styrker og svagheder som leder, og samtidig vil du få et skarpt blik for dine medarbejders kompetencer og udviklingspotentialer.

- Ledelse i praksis (10 ECTS).
- Organisation og arbejdspsykologi (10 ECTS).
- Det strategiske lederskab (10 ECTS).
- Valgmoduler (20 ECTS).
Heraf mindst 10 ECTS-point inden for fagområdet ledelse og højst 10 ECTS-point fra et andet fagområde.

UDDANNELSEN KAN AFHOLDES MED MULIGHED FOR SVU STØTTE:

Statens voksenuddannelsesstøtte (SVU) er en uddannelsesstøtte,

der giver dig mulighed for at efter- eller videreudanne dig i arbejdstiden.

Enten får du SVU som kompensation for din løn - eller også får

din arbejdsgiver SVU som erstatning for din arbejdskraft.

Læs mere på <http://www.svu.dk/>

NLP og COACH uddannelsen

NLP BUSINEES PRACTITIONER OG COACH UDDANNELSEN

Du får mulighed for at lære og mestre effektive kommunikations-værktøjer, der kan skabe forandring både for dig selv og for andre. Du får værktøjer til bl.a. motivation, spørgeteknik, målsætning, - og ikke mindst grundlæggende NLP coaching.

MÅLGRUPPE

Uddannelsesforløbet er for alle som kommunikerer med og for mennesker – det kan være mellem kolleger, leder, medarbejdere, venner og familie, samt eventuelt som underviser, konsulent, leder, sælgere eller vejleder. Du har elever, borger, eller kunder som du ønsker at engagere, inddrage og hjælpe.

HVEM KAN DELTAGE

Uddannelsen henvender sig til alle, der arbejder med mennesker, som leder, rådgiver, konsulent, sælger, underviser, coach og for alle, der interesserer sig for at få større gennemslagskraft og indsigt i kommunikation og blive en bedre kollega eller leder.

HVAD FÅR DU

Du vil få en lang række personlige og faglige færdigheder, du kan bruge i dit arbejde og privatliv, hvor du vil få forståelse for de processer der foregår i og mellem mennesker.

At kunne læse, forstå og gribe ind i disse processer er vigtigt for at skabe resultater. Der er i undervisningen mulighed for refleksion og praktiske øvelser.

Så du får teknikkerne helt ind i "musklen". Undervisningen er intens og kommer til at foregå, hvor du som elev vil tage aktivt del og får brugt alle dine sanser.

UNDERVISNINGEN

Der vil i undervisningen være mulighed for refleksion og praktiske øvelser, så du får teknikkerne helt ind under huden.

Undervisningen er intens og kommer til at foregå, hvor du som kursist vil tage aktivt del og får brugt alle dine sanser. Mellem modulerne deltager du i øvelser, der er med til at integrere det lærte. Kurset afsluttes med en individuel certificering.

NOGLE AF DE EMNER DER ARBEJDES MED PÅ UDDANNELSEN

- Få dit budskab igennem med større gennemslagskraft.
- Blive i stand til at skabe kontakt og tillid på få sekunder.
- Lære verdens mest effektive forandringsteknikker.
- Stille de spørgsmål som gør den store forskel – Spørgsmål er svaret.
- Blive bedre til at aflæse andre personer.
- Hjælpe dig selv og andre til at sætte formulerede mål.
- Værdi arbejde. Bevidsthed om egne bevidste og ubevidste værdier og deres indvirkning på vores overbevisninger.
- Forhandle effektivt og skabe vinder-vinder situationer.
- Ændre overbevisninger som hindrer dig i at nå dine mål.
- Lærer teknikker til at komme fra problem til løsning og meget mere...
- At blive i stand til, at aflæse andre personers interne og eksterne kommunikation.
- Stress håndtering.
- Konflikt håndtering.
- Den svære samtale.



MICHAEL PAULSEN

Erhvervs erfaring: befalingsmand i militæret og gennem 20 år som politiassistent, herunder 20 år som selvstændig med 35 ansatte, beskæftiget sig med at læse mennesker og de relationer, der er mellem mennesker og udvikle, coache, samt motivere medarbejdere og ledere fra både offentlige og private virksomheder. I dag arbejder jeg som underviser, konfliktvejleder/mægler, NLP Master Business Træner & Master Coach, bl.a. uddannet hos Robert Dilts & Judith DeLozier.

NLP Business Practitioner og coach uddannelsen koster 22.500 kr. (eksklusiv moms).

Prisen indeholder materialer, kaffe, the og vand.

Rabat: Ved 3 tilmeldte fra samme virksomhed, kan nr. 3 deltage gratis.





Bestyrelsesuddannelse

- mod professionalisering og værdibaseret vækst

MÅLGRUPPE OG UDBYTTÉ

Uddannelsesforløbet henvender sig til erfarne ledere som, nu eller i fremtiden, bestrider bestyrelsesposter i erhvervslivet.

Den enkelte kursist opnår en indgående forståelse af bestyrelsesarbejdet i praksis, herunder hvordan bestyrelsesarbejde differentierer sig fra andet ledelsesarbejde.

Der undervises i såvel strategiske analyse- og metodebegreber, samt i de juridiske og forretningsmæssige aspekter ved bestyrelsesarbejdet.

TILRETTELÆGGELSE

Forløbet består af 7 moduler af hver 1-2 dage. Hele forløbet er tilrettelagt ud fra en meget praksisnær tilgang, med gentagne koblinger til erhvervslivet.

Uddannelsen er delvist baseret på faget "Grundlæggende bestyrelsesansvar", som er et valgfag fra Akademiuddannelsen i Ledelse (5 ETCS-point).

Som følge heraf afsluttes forløbet med en mundtlig eksamen på baggrund af en erhvervs-case.

MODUL 1: BESTYRELSENS ETABLERING OG LEDELSE

- Egne kompetencer
- Virksomhedens status/profil
- Bestyrelsens sammensætning
- Kandidatprofil
- Udvalgelse af medlemmer
- Beslutningsprocesser
- Samarbejde mellem bestyrelse og virksomhedens daglige ledelse
- Afvikling af bestyrelsesmøder
- Kommunikation og formidling
- Bestyrelsesarbejde i praksis, med indlæg fra erfarne bestyrelsesmedlem/-formand
- Intro til bestyrelses-evaluering - bestyrelses-evalueringen finder sted lige efter modul 5

MODUL 2: STRATEGIARBEJDE I BESTYRELSEN

- Bestyrelsens involvering i strategiarbejdet
- Strategiudvikling
- Mission/vision/værdier
- Mål og indsatsområder
- Implementering af strategien
- Fra strategi til handling

MODUL 3: BESTYRELSENS ARBEJDE MED FORRETNINGSUDVIKLING

- Forretningsmodeller:
- Nuværende og fremtidige indtjeningsmuligheder
- Fokusområder og vækspotentiale
- Innovativ vækst
- Konkurrenceevne

MODUL 4: BESTYRELSENS FORRETNINGSFORSTÅELSE

- Økonomiske mål
- Regnskabsanalyse og økonomiske advarselssignaler
- Bestyrelsens og ledelsens behov for rapportering om økonomi-, kapital- og finansielle forhold
- Risikovurdering
- Investeringsanalyser
- Budgetmodeller
- Muligheder for kapitaltilførsel

MODUL 5: JURA OG BESTYRELSESANSVAR

- Selskabsformer
- Bestyrelsens valg og sammensætning
- Opgavefordeling mellem bestyrelse og direktion
- Bestyrelsens arbejdsform
- Intern og ekstern kommunikation, herunder reglerne om tavshedspligt
- Bestyrelsens ansvar

MODUL 6: DEN PROFESSIONELLE BESTYRELSE

- Respons på bestyrelses-evalueringen, og hvad der skal gøres
- Bestyrelsesarbejde i praksis, med indlæg fra erfarne bestyrelsesfolk
- Endelig plan/køreplan for bestyrelsen for CASE virksomheden og dens direktion

MODUL 7: EKSAMEN: AKADEMIUDDANNELSEN I LEDELSE, GRUNDLÆGGENDE BESTYRELSESANSVAR

- Der aflægges mundtlig eksamen på baggrund af en erhvervs-case
- For nærmere information omkring Akademifaget, studieordning m.v.: www.eadania.dk/efteruddannelse.

Der må i nogen grad påregnes hjemmeopgaver mellem undervisningsgangene.

Akademiuddannelse i Retail - adgangsgivende til HDO

Med en akademiuddannelse i Retail får du den nødvendige viden om, hvordan markedet ser ud og værktøjerne til at vælge en målgruppe, der kunne være interessant at profilere sig tydeligt over for. Blandt andet stifter du bekendtskab med konceptstyring, personlig ledelse, økonomi og markedsføring.

Målet er at kvalificere dig til selvstændigt at kunne analysere, planlægge og gennemføre løsninger, der vedrører konceptstyring, salg, indkøb, kommunikation, driftsoptimering og ledelse i detailhandelsvirksomheder, detailkæder og disses bagland.

KONCEPTSTYRING I DETAILHANDLEN

Akademiuddannelse Retail består af disse 6 fag plus et afgangsprøveprojekt.

Den studerende skal kunne forstå, vurdere, udvikle og styre koncepter indenfor detailhandlen. På baggrund af aktiv og konstruktiv udnyttelse af viden om forretningsmuligheder skal deltagerne på afdelingsniveau kunne udvikle, gennemføre og vedligeholde koncepter i praksis. Den studerende skal opnå viden om detailhandlens struktur, butikstyper, salgskanaler, kædeformer, markedsudvikling såvel indenlandske som udenlandske. Den studerende opnår ligeledes viden om metoder til at opstille butikkens konkurrencemæssige styrker og svagheder.

DET PERSONLIGE LEDERSKAB I DETAILHANDLEN

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.

BUTIKSØKONOMI I DETAILHANDLEN

Formålet med faget er at kvalificere den studerende til at opnå en helhedsopfattelse af de centrale butikøkonomiske 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 butiksnøgletal til driftsoptimering.

BUTIKSOPTIMERING

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 ressourcestyingsprincipper i praksis for derigennem at kunne optimere driften. Den studerende skal kunne anvende planlægningsværktøjer til styring af lager og butiksareal.

SALGSLEDELSE I DETAILHANDLEN

At give den studerende teoretisk og praktisk viden til at kunne fungere, som en bedre og mere bevidst salgsleder i detailhandlen. Den studerende opnår konkrete værktøjer til opstilling af såvel strategiske som taktiske salgsmål, samt opnå kendskab til overordnede principper for arbejdsdeling og forskellige rapporterings- og opfølgingsmetoder. Ligeledes styrkes den studerende i metodernes betydning for sælgernes motivation og indsats.

SALGSPSYKOLOGI OG GRUNDLÆGGENDE SALG

Formålet med faget er at give den studerende en forståelse af grundlæggende salgspsykologi og kompetence til at agere i forhold til forskellig kundeadfærd, tilpasse egen adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper for derved opnå bedre salgsresultater. Faget giver desuden en introduktion til grundlæggende teknikker i forbindelse planlægning gennemførelse og opfølgning på et salgsmøde. Deltagelse i faget vil give den studerende forståelse for vigtigheden af planlægning, og færdigheder i at anvende konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere sin tid effektivt og forebygge negativ stress i salgsarbejdet.

HDO er en internationalt orienteret efteruddannelse i ledelse og organisation, som i gennem mange år har leveret ledere til private og offentlige organisationer. Mange HDO-ere spiller centrale roller i udviklingen af egen organisation:

- HDO udvikler dine lederevner og dine samarbejdsevner.
- HDO udfordrer dig og tager dig med ud i "ukendt terræn".
- HDO kombinerer teori og praksis.
- HDO udvikler din forståelse for ledelsesudfordringer.
- HDO giver dig ideer til visioner og nye løsninger.
- HDO giver dig en værktøjskasse med analysemodeller og management koncepter.



Adgang til HD 2. del

Såfremt du som led i din merkantile akademiuddannelse [AU] eller som supplement hertil har bestået en fuld akademiuddannelse i Retail, giver det dig adgang til HD Sales & Marketing Management.

”

Lederuddannelse; Fra AU til HD

”Vi har valgt at give vores distriktschefer en Akademiuddannelse i Retail, for at sikre at vores dygtige ledere er helt "up to date" på teorien samt dennes kobling til praksis.

Vi har valgt Tradium Retail & Management af flere årsager, blandt andet at de har formået at skræddersy uddannelsen så den matcher de behov T. Hansen har”.

Alija Konjaric
Kædechef
T. Hansen

AKADEMIUDDANNELSE I RETAIL

- | | |
|--------------|--|
| 1. semester: | Konceptstyring i detailhandlen (10 ECTS) |
| 2. semester: | Det personlige lederskab i detailhandlen (10 ECTS) |
| 3. semester: | Butiksoptimering (5 ECTS) |
| 4. semester: | Butiksøkonomi (5 ECTS) |
| 5. semester: | Salgsledelse i detailhandlen (10 ECTS) |
| 6. semester: | Salgspsykologi og grundlæggende salg (10 ECTS) |
| 7. semester: | Afgangsprøveprojekt |

Boost Begejstringen & Salget



KUNSTEN ER AT TURDE

Boost dit salg med fokus på den motiverende salgstræning, den personlig gennemslagskraft og improvisations-træning.

SALGSTRÆNING MED MÅLRETTEDET FOKUS PÅ:

- Udvikling og gennemførelse af træning af nye sælgere.
- Udvikling og gennemførelse af salgstræning til den bestående sælgerteam.

- Løbende træning og coaching af lederen for at styrke denne i arbejdet med salgsledelse.

Vores salgstrænere har alle skabt succesfulde resultater som sælger og performer. De evner at gøre salgstræningen levende og nærværende, og samtidigt stilles der krav til at effekten både kan ses og måles i konkrete resultater.

Vi samarbejder blandt andet med Kim Babel:



Jeg er certificeret Life og Businesscoach, ved Manning Inspire, jeg er NLP Master Practitioner og NLP Master Trainer certificeret af Richard Bandler, Paul McKenna og John LaValle. Jeg har desuden deltaget på en række

uddannelser og seminarer med Anthony Robbins, Sofia Manning, Deepak Chopra o.a.

Ud over mit arbejde som Forandringscoach er min store lidenskab teater og film, som jeg har beskæftiget mig med i snart 20 år, samt den holistiske tankegang og spiritualitet, som jeg har med mig fra barnsben.

Min tilgang til, når jeg afholder

foredrag eller workshops er, at være nærværende og samtidig vise min begejstring for disse effektive redskaber og tanker. Jeg henter min inspiration fra mange dele af livet, bl.a. NLP psykologien, coaching, teater, meditation, Erichsonian hypnose, kommunikationens verden og mange andre steder.

Jeg gør mit bedste for at tilhørerne tager effektiv, brugbar viden og inspiration med hjem.

Vi samarbejder med AN Group A/S

“AN Group A/S har i mange år haft et succesrigt samarbejde med Tradium omkring kursus-, og konsulentaktiviteter. Tradium har fundet opgaven og vi har leveret konsulenten - et samarbejde som har resulteret i meget positiv feedback og markante resultatet fra vores fælles kunder.”

PROFESSIONEL SAMARBEJDSPARTNER

Vi er stolte over at de virksomheder vi arbejder sammen med i højere grad opfatter os som en samarbejdspartner frem for en leverandør. Dette har vi opnået ved resultatorienterede løsninger, høj service og en gennemgående forståelse for kundernes problemstillinger og kultur.

YDELSER

Vi deltager i udvikling, etablering og optimering af processer og produktionssystemer på et niveau, som sikrer vore kunder de optimale forretningsmæssige fordele. Vi leverer den bedste mulige løsning til den enkelte virksomhed på grundlag af vores mangeårige erfaring, konkrete viden og uafhængighed.

VI LEVERER UNDERVISNING OG KONSULENT-BISTAND INDENFOR FØLGENDE OMRÅDER;

- Lean & Six Sigma
- Projektledelse
- Scrum / Agil projektledelse
- Automation & Produktions-IT
- Ledelsesudvikling
- Strategi og forretningsudvikling

TOBIAS BREYEN – SENIOR MANAGEMENT KONSULENT

Tobias er senior konsulent i AN Group A/S og er uddannet civilingeniør ved Aalborg Universitet.

Tobias har arbejdet mange år i Kina for forskellige store danske virksomheder, men er nu bosiddende i Danmark. Tobias har løst opgaver for Grundfos, Danfoss og Desmi.

MÅLSÆTNING/VÆRDIER

AN GROUP vil levere rådgivning og IT- og automationsleverancer af højeste internationale standard, baseret på vores værdier:

NÅR PUSLESPILLET GÅR OP

- Menneskelighed
- Kvalitet
- Ansvarlighed
- Kompetence
- Kundeorienteret
- Resultatorienteret

PROFESSIONEL SAMARBEJDSPARTNER

Vi er stolte over, at de virksomheder, vi arbejder sammen med, i højere grad opfatter os som en samarbejdspartner frem for en leverandør. Dette har vi opnået ved resultatorienterede løsninger, høj service og en gennemgående forståelse for kundernes problemstillinger og kultur.

MISSION

Vi deltager i udvikling, etablering og optimering af produktionssystemer på et niveau, som sikrer vore kunder de optimale forretningsmæssige fordele. Vi leverer den bedste mulige løsning til den enkelte virksomhed på grundlag af vores mangeårige erfaring, konkrete viden og uafhængighed til leverandører af systemsoftware og udstyr.



ANDREAS SLAVENSKY – DIREKTØR

Andreas Slavensky er direktør og konsulent i AN Group A/S og har tidligere arbejdet som projektleder, forsker og ingeniør i Danmark og England med procesoptimering og ledelse.

Han er uddannet civilingeniør med speciale i global forretningsudvikling og international teknologiledelse fra Aalborg Universitet.

Andreas har løst opgaver for blandt andre Lego, Danfoss, Skanderborg Kommune og Naturstyrelsen.



Vi samarbejder med GMLHR-Retail

SALGSTRÆNING:

- Salgsledelse
- Personligt salg
- Kædens salgskoncept
- Aktivitets- og kampagnestyling
- Købmandskab

LEDELSE:

- Rekruttering
- Butiksledelse - optimere salg & drift
- Performance Management
- Situationsbestemt ledelse
- Distanceledelse
- Forandringsledelse
- Projektledelse
- Personlig effektivitet
- Medarbejdersamtaler
- Præsentationsteknik & mødeledelse

DRIFTSOPTIMERING:

- Bemandingsplanlægning & driftseffektivitet
- Regnskab - Nøgletal - KPI
- Svindstyring & Logistik
- Salgsoptimering/lean - udnyt tiden optimalt

ORGANISATIONS- OG KÆDEUDVIKLING:

- Talent management
- Teambuilding
- Assessment
- Procesoptimering



5 partnere og 15 ansatte.

Kontor i Kolding, København, Billund.
Hovedvægt af opgaver løses indenfor Retail/FMCG
og Industri/Energi.

Partner Jens Münter

Uddannede officerer fra forsvaret - praktisk ledererfaring fra tjeneste i DK, Balkan og Afrika.

Ledelseserfaring fra detailhandel.

Undervist i Ledelse siden 2002 – konsulent fra 2007.



Vi samarbejder med The Kickass Company

Lær af de mest succesfulde - The Kickass Company Program

The Kickass Company Program er et udviklingsforløb for virksomhedsledere, der ønsker at udvikle virksomheden til at skabe exceptionelle resultater i form af vedvarende vækst og indtjening.

Programmet er udviklet på baggrund af konklusionerne i vores empiriske undersøgelse i samspil med 755 små og mellemstore danske virksomheder. Undersøgelsen har afsætt i vores nysgerrighed på: "Hvorfor og hvordan er nogle virksomheder mere succesfulde end andre?" Hovedkonklusionen er tydelig, Kickass Companies har:

Med afsætt i et stærkt lederskab organiseret en konkurrencedygtig forretningsmodel

Det kommer særligt til udtryk i følgende pointer:

Pointe 1: De vil det

De har et tydeligt ledelsesmæssigt tankesæt. Med bevidsthed om virksomhedens formål og en attraktiv vision foretages strategiske valg omkring virksomhedens vækst, organisering og drift.

Pointe 2: De er der for kunden

De har en suveræn viden om kundens situation og behov, og kan omsætte denne viden til at skabe værdi for kunden.

Pointe 3: De er verdensmestre

Det er ikke tilstrækkeligt at være god. De har udviklet et specialeområde i form af produkt, service eller viden, som de fokuserer på og excellerer i.

Pointe 4: De gør det sammen

De har et stærkt fællesskab, præget af at arbejde mod samme formål og mål. Karakteriseret ved en høj grad af videndeling, samarbejde. En stærk "vi-kultur."

Pointe 5: De kan skifte gear

De har en forretningsmodel, som er fleksibel i forhold til de markeds-mæssige krav, og indeholder skalérbarhedsstræk, som ofte er kendetegnet ved at skabe vækst via eksport og/eller internationalisering.

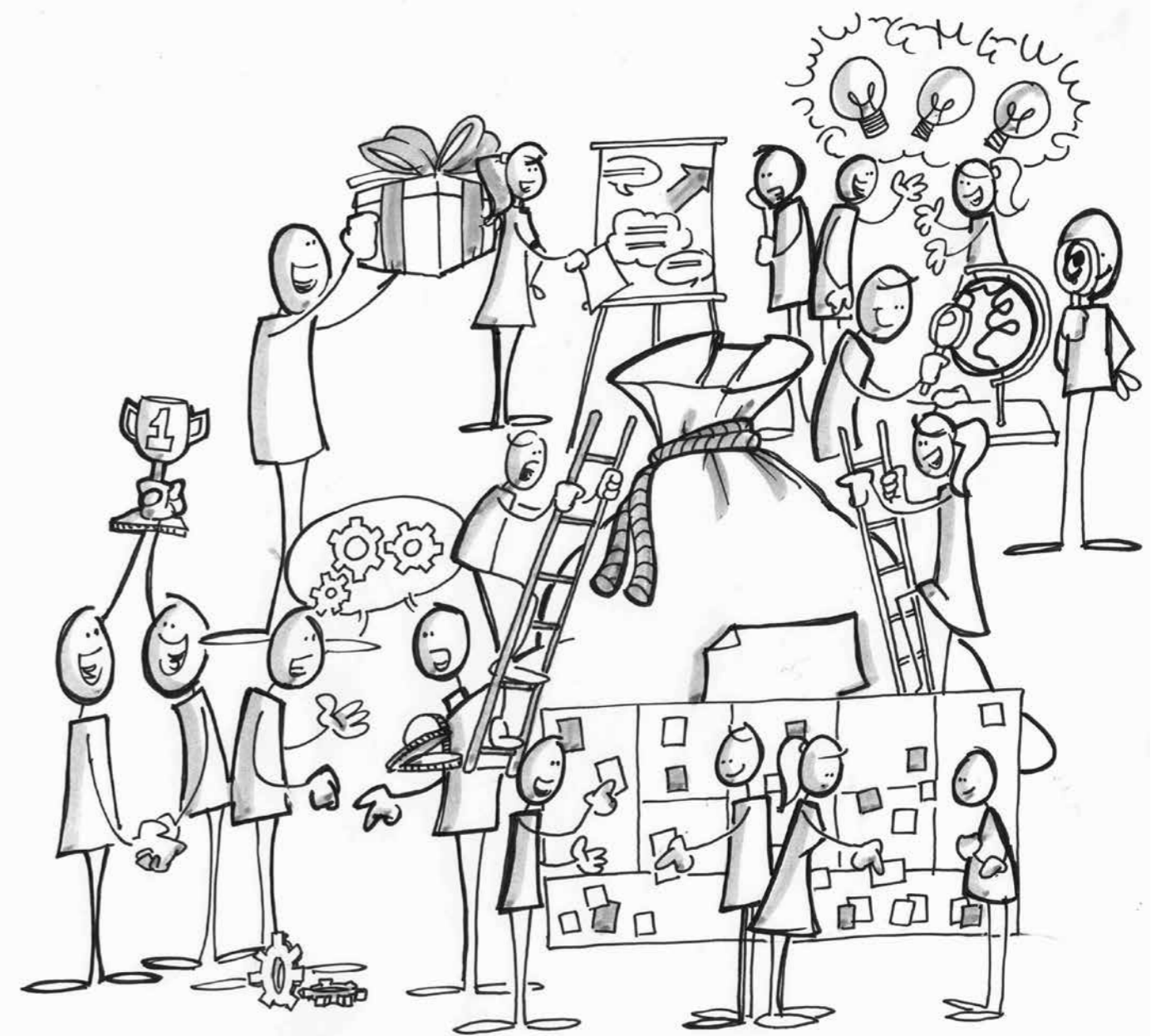
Pointe 6: De måler det

De gør en dyd ud af at anvende måltal; er vi på rette kurs? Måltallene er motiverende og udgangspunkt for at skabe dialog, inspiration og energi i hele virksomheden.

Programmet, som er en kombination af inspiration- og arbejdsworkshops med tilhørende kickass værktøjer og sparring, fokuserer på at udvikle din virksomhed til en Kickass Company via udvikling og forankring af ovenstående konklusion og tilhørende pointer.

Udbytte – du får:

- Besluttet og forankret virksomhedens formål, vision og strategiske beslutninger; hvad I skal fokusere på at opnå, og hvordan I vil måle det, og hvad der skal gøres.
- Udviklet en unik og konkurrencedygtig kundeorienteret forretningsmodel, som er fleksibel og skalerbar eventuelt med henblik på eksport og/eller internationalisering.
- Skabt fokus på jeres specialiseringsområde. Hvad jeres konkurrencemæssige fordel består af, og hvordan I vil bringe det i spil og skabe værdi for jeres kunder.
- Grundlagt et fundament for at skabe et engageret fællesskab, en "vi-kultur", som er afgørende for videndeling, stærke relationer og samarbejde i virksomheden.
- Udviklet dine ledelsesmæssige kompetencer til at eksekvere og videreudvikle forretningsmodellen og en resultatskabende virksomhedskultur.



The Kickass Company

Jesper Oehlenschläger

Diplomuddannelse i ledelse og mange års erfaring med udvikling af salgsorganisationer og produktive relationer i videnintensive virksomheder.

Kristian Brøndum

Cand. merc. og assisterende leder for Business Model Design Center ved Aalborg Universitet, hvor han bl.a. er projektleder på et internationalt forskningsprojekt inden for kreativitetstræning samt underviser og vejleder for erhvervsøkonomistuderende på bachelor- og kandidatniveau.

Kim Tange

Har arbejdet med forretnings-, ledelses-, salgs- og organisationsudvikling siden 1988, som direktør, underviser og konsulent for private (fra SMV til koncerner) og offentlige organisationer. Undervist mange tusinde ledere og medarbejdere i strategiudvikling og implementering, ledelse, salg, og forretningsudvikling.

Frans G. Laursen

Cand. merc. med mange års erfaring i ledelse, forretningsudvikling og salgsudvikling fra stillinger som salgsdirektør og divisionsdirektør i danske og internationale virksomheder.

Christian Nielsen

Professor i forretningsmodeller og præstationsmåling ved Aalborg Universitet og forskningsleder for Business Model Design Center – verdens første interdisciplinære forskningscenter med fokus på original og kreativ innovation af forretningsmodeller.





Lederuddannelse T. Hansen

"Vores butikschefer og souschefer uddannes i grundlæggende ledelse og konflikthåndtering, kommunikation i samarbejde med Tradium Retail & Management

Under uddannelsen bliver de udfordret fagligt på deres anvendelse af ledelse i praksis og det personlige lederskab udfordres blandt andet med 24 timer i naturen.

Vores butikschef, Kristian, fra T. Hansen Nørresundby skrev i hans evaluering:
"Det har været den bedste og mest udfordrende efteruddannelse jeg nogensinde har fået".

Mikael Reinewald Mortensen
Distriktchef og uddannelsesansvarlig

“

”

Grundlæggende lederuddannelse samt akademiuddannelse i ledelse

"For at øge min egen forståelse for mine medarbejders hverdag og forbedre mine egne kompetencer i forhold til at motivere og inspirere mine medarbejdere, valgte jeg at opsøge Tradium Retail & Management.

Der har gennem hele forløbet, været et formidabelt engagement fra fagligt kompetente undervisere.

Det har i høj grad motiveret mig selv, til at anskue min egen lederrolle fra et helt nyt perspektiv. Det har haft en yderst positiv effekt på både min egen, men også mine medarbejders hverdag, da jeg selv er blevet meget bevidst om hvilke reaktioner og konsekvenser min ledelsesstil og mine beslutninger medfører. Jeg kan kun anbefale alle, at gennemgå et ledelsesforløb ved Tradium Retail & Management".

Rune Fredenslund
Reservechef / Parts Manager
Lyngfeldt A/S

Lederuddannelse XL-Byg

"Vi samarbejder med Tradium omkring lederuddannelse, fordi skolen har nogle dygtige undervisere, som formår at inddrage eksempler fra vores leders hverdag i undervisningen.

Det gør læringen praksisnær i forhold til dagligdagen i en trælasthandel.

Undervisningsformen giver endvidere plads til involvering og dialog. Vi tror på, at det øger indlæringen".

HR & Kommunikationschef
Liselotte Christensen
XL-BYG

“

Tradium samler sine kræfter inden for detailuddannelser og lederkurser i specialistafdelingen

Tradium Retail & Management

RETAIL

Tradium Retail & Management tilbyder elevuddannelser på alle niveauer til Dansk Detailhandel. Vi har et dedikeret mål om, at hver enkelt elev arbejder målrettet med salgsoptimering gennem salgsfremmende aktiviteter, og at der følges op på resultatet hver gang.

Vi samarbejder med den enkelte virksomhed om at drive en behovstilpasset uddannelse, hvor eleven dagligt skaber vækst – i salget og i den personlige udvikling.

Elevuddannelse i verdensklasse

På en elevuddannelse hos Tradium får du:

- Undervisning i verdensklasse
- Fokus på motivation, læring og innovation
- Mulighed for overnatning på vores topmoderne skolehjem
- Fuld forplejning

At være detail elev hos Tradium er lig med vækst i salget.

Topmotiverede undervisere

Underviserteamet er sammensat af specialister indenfor:

- Detailhandel – elev, medarbejder og lederudvikling
- Ledelse og organisationspsykologi
- Salgspsykologi
- Erhvervsøkonomi
- International handel og markedsføring
- Web og sociale medier
- Alle undervisere har flere års praktisk og teoretisk erfaring.

Det siger kunderne

Tradium Retail & Management leverer individuelt tilpasset elevuddannelse til blandt andet:

- JYSK
- Dagrofa
- IDdesign
- T. Hansen

MANAGEMENT

Den ledelsesmæssige opgave bliver mere og mere kompleks. Tradium Management klæder nuværende og kommende ledere på til at kunne navigere ledelsesopgaven succesfuldt.

Hos Tradium Management opnår deltagerne at få en lederuddannelse, hvor metoder og værktøjer matcher morgendagens krav til fremtidens ledere. Vi klæder fremtidens ledere på til morgendagens krav.

Grundlæggende ledelse blandt andet gennem:

Uddannelsen klæder kommende ledere på til den ledelsesmæssige opgave, hvor alle de basale redskaber og metoder inden for moderne ledelsesteori mikses med praksis. Uddannelsen er lavet i samarbejde med organisationen Lederne.

Strategi og kommunikationsledelse

Henvender sig til deltagere der ønsker at opnå en bedre indsigt i virksomhedens strategi, værdier og branding.

Organisationspsykologi og kultur

Deltagere der ønsker en grundlæggende forståelse for samspillet mellem individ og organisation - med udgangspunkt i menneskers adfærd, kulturelle forskelle og oplevelser.

Bestyrelsesuddannelse

Henvender sig til deltagere der ønsker en bredere forståelse for bestyrelsesarbejdet i praksis - herunder hvordan bestyrelsesarbejde differentierer sig fra andet ledelsesarbejde.

AMU eller akademi

Hos Tradium Retail & Management står specialister klar til at hjælpe ledere videre på karrierevejen. Alle vores lederuddannelser kan tilrettelægges enten som AMU-kurser eller akademiuddannelser.

Tradium Retail & Management har et samarbejde med Erhvervsakademi Dania. Vi har bred erfaring med kick off arrangementer, certificeret coaching og teambuilding til vands, til lands og i luften.

»Vi har sammen med Tradium skabt en elevuddannelse, som skal give os de mest salgs og kundeorienterede elever i dansk dagligvarehandel, der på sigt skal øge andelen af uddannede salgsassistenter, som fortsætter deres karriere i branchen, herunder andelen af elever, der ønsker at blive selvstændige købmænd øges...«

HR Direktør/VP HR Ditlev Piper
Dagrofa ApS



Vil du vide mere?

Kontakt Uddannelseschef ved
Tradium Helle Gulddammer,
hgu@tradium.dk,
telefon 23 39 22 87



»Jeg har først og fremmest taget uddannelsen for at blive dygtigere, og jeg er ikke blevet skuffet.

Det har været sindssygt spændende, og jeg kan varmt anbefale uddannelsen. Man kommer ud med en fornemmelse af ikke bare at have lært meget, men at have lært meget, som man kan gå direkte ud og bruge...«

Direktør Peter Lund
Pack Plast



»Vi har valgt Tradium som samarbejdspartner i forbindelse med vores elevuddannelse, da de er en af de bedste Erhvervsskoler i Danmark. Vi har snart "sølvbryllup", da vi nærmere os 25 års samarbejde og personlig udvikling af de unge detaillever i JYSK. Vi har siden vores opstart i 1992 uddannet ca. 2800 detaillever i JYSK i samarbejde med Tradium...«

Education Manager Jørgen Olsen
JYSK Academy



»Det har også været spændende at lære, hvordan man som bestyrelse kan gavne virksomheden ved at være en mere aktiv medspiller og i langt højere grad nurse direktionen...«

Bestyrelsesformand & hovedaktionær
Flemming Knudsen
Fårup Beton A/S

