



Kompetenslyft för handeln – utifrån det digitala skiftet





Hur står vi rustade inför framtiden?

Idag ställs nya krav på omställning av handeln, allt fler funktioner digitaliseras och en ökande andel affärer görs via internet.

Kund- och konsumtionsbeteenden förändras, nya affärsmodeller växer fram och det krävs ny kunskap och digitala verktyg för att möta framtidens möjligheter.



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska socialfonden

Kompetenslyft för handeln

- Mindre handelsföretag erbjuda avgiftsfria utbildningar.
- 10 utbildningsmoduler – fokus handelns digitalisering.
- Genomförs från hösten 2019 till hösten 2021.
- Vänder sig till både ägare/verksamhetsansvarig och medarbetare.



Projektets resultatmål

1. Deltagarna har fått en ökad förmåga att möta den digitala transformationen i handeln.
2. Deltagande företag har stärkt sin förmåga att analysera organisationens kompetensbehov och planera kompetensutvecklingsinsatser.
3. Inom projektet utvecklas delkvalifikationer och utbildningsspecifikationer som, utöver att de nyttjas i projektet, kommer att göras tillgängliga och kunna nyttjas såväl inom ramen för framtida regionala ESF-projekt, som i företags icke-formella utbildningsinsatser och inom ramen för det formella utbildningssystemet.



Utbildningsområden:

- Handelns nya spelplan - omvärldsanalys
- Affärsutveckling - digital strategi
- Kundbemötande - den digitala kunden
- Kommunikation och marknadsföring i en digital värld

Utbildningsprogram

Handelns nya spelplan



Handelns digitala transformation – en orientering

Vad innebär handelns digitala transformation och hur påverkar den mig?

Målgrupp: alla



Omvärldsanalys i handelns digitala transformation

Hur får du koll på händelser i omvärlden som kan påverka dig?

Målgrupp: alla

Affärsutveckling – digital strategi



E-handel, fysisk handel eller både och – affärsstrategi i ett digitalt handelslandskap

Vilken affärsstrategi är rätt för dig i ett digitalt handelslandskap? Vilka vägval och överväganden bör du göra?

Målgrupp: ledare och centrala funktioner



Effektiva lager- och logistiklösningar – hur ska du tänka?

Hur kan du genom effektiva lager- och logistiklösningar möta kunders allt högre krav på snabb leverans och hög servicenivå genom hela distributionskedjan? Hur är det möjligt att uppnå på ett kostnadseffektivt sätt?

Målgrupp: lager- och logistikpersonal, ledare och centrala funktioner



Agera lönsamt – löpande affärsanalys utifrån relevanta analyser och nyckeltal

Hur vet du att verksamheten utvecklas åt rätt håll? Vilka analyser behöver du löpande göra för att ha koll på din utveckling?

Målgrupp: säljare, ledare och centrala funktioner



Modigt ledarskap i handelns digitala transformation

Hur kan verksamhetens styrkor få än större genomslag genom en medveten organisering och ledarskap?

Målgrupp: ledare och centrala funktioner

Kundbemötande - den digitala kunden



Från tanke till köp – förstå och anpassa dig till den nya kundresan!

Hur har kundens väg från tanke till köp påverkats av digitaliseringen? Hur kan du anpassa din verksamhet utifrån de nya kundbeteenden och förväntningar som digitaliseringen medfört?

Målgrupp: alla



Samma kunder – nya förväntningar: Kundservice och kundbemötande 2.0

Hur utvecklar du din kundservice och kundbemötande både i butik och digitalt?

Målgrupp: alla

Kommunikation och marknadsföring i en digital värld



Träffa rätt i din digitala marknadsföring – rätt fokus för dina kunder

Hur kan digital marknadsföring hjälpa dig att fånga nya och befintliga kunders intresse?

Målgrupp: alla



Marknadsföring i sociala medier – skapa relevant content för dina kunder

Hur skapar du själv snyggt och genomtänkt innehåll (content) till din marknadsföring i sociala medier?

Målgrupp: alla



Utbildningsutbud

1. Handelns digitala transformation - en orientering
2. Omvärldsanalys i handelns digitala transformation
3. Agera lönsamt - löpande affärsanalys utifrån relevanta analyser och nyckeltal
4. E-handel, fysisk handel eller både och - affärsstrategi i ett digitalt handelslandskap
5. Effektiva lager- och logistiklösningar - hur ska du tänka?
6. Modigt ledarskap i handelns digitala transformation
7. Från tanke till köp - förstå och anpassa dig till den nya kundresan!
8. Samma kunder - nya förväntningar: Kundservice och kundbemötande 2.0
9. Träffa rätt i din digitala marknadsföring - rätt fokus för dina kunder
10. Marknadsföring i sociala medier - skapa relevant innehåll (content) för dina kunder

E-handel, fysisk handel eller både och – affärsstrategi i ett digitalt handelslandskap

Utbildningsmål	Kunskap	Färdighet	Förmåga	Målgrupp/ Utbildningslängd
<p>Genom utbildningen ska deltagarna utveckla sin förmåga att formulera och implementera en medveten affärsstrategi där hänsyn tagits till digitaliseringens möjligheter och utmaningar.</p> <p>Efter utbildningen har deltagarna utarbetat en enklare och medveten affärsstrategi för verksamheten och kan använda och utveckla sin affärsstrategi på ett sätt som är användbart för verksamheten.</p>	<p>Kan förklara vad en affärsstrategi är och hur den kan användas.</p> <p>Kan ge exempel på olika typiska affärsstrategier i handeln i ett digitalt handelslandskap.</p> <p>Kan beskriva olika försäljningskanaler samt förklara innebörden av begrepp som omnikanaler och plattformar.</p> <p>Kan ge exempel på utmaningar förknippande med att gå från fysisk till digital handel.</p> <p>Kan beskriva den egna verksamhetens positionering i ett digitalt perspektiv.</p> <p>Kan ge exempel på vanliga frågor att utgå från i en affärsstrategi.</p>	<p>Kan sätta ord på den egna verksamhetens nuvarande affärsstrategi i relation till handeln i övrigt.</p> <p>Kan identifiera styrkor och svagheter i verksamhetens nuvarande affärsstrategi (outtalad eller uttalad)</p>	<p>Kan formulera en ny, medveten affärsstrategi utifrån en förståelse för kundresan och den egna verksamhetens styrkor och svagheter.</p> <p>Kan motivera den egna verksamhetens positionering och vägval i det digitala handelslandskapet.</p>	<p>Ledare och centrala funktioner</p> <p>Upp till 16 timmar uppdelat på 4-timmarspass.</p>

Projektets effektmål

Bidra till stärkt bransch- och yrkesstatus genom att synliggöra och tydliggöra de kompetenser som krävs för att verka i handeln samt olika karriärvägar.





För mer information:

handelsradet.se/kompetenslyft

helen.ronnholm@handelsradet.se

