




 M E R K

# Masterclass i Retail

Vælg mellem fire spændende kurser



# Masterclass styrker din virksomhed

## Fuld refusion

Masterclass forløbet er et AMU-kursus forløb, så du modtager lønrefusion samt refusion for kost og logi.

## Valgfrihed

Du bestemmer selv, om du vil sende dine medarbejdere på 1, 2, 3 eller 4 kurser.

## Øget salg

Veluddannede medarbejdere er bedre til at forstå kundernes behov og kan dermed øge salget.

## Konkurrencefordel

Et team med opdaterede kompetencer giver din butik en fordel i et konkurrencepræget marked.

## Medarbejderfastholdelse

Investering i medarbejdernes udvikling øger deres motivation og loyalitet over for virksomheden.

## Forberedelse til fremtiden

Detailhandlen ændrer sig hurtigt – uddannelse sikrer, at dit team er klar til morgendagens udfordringer.

## Økonomisk gevinst

Dygtige medarbejdere bidrager direkte til en stærkere bundlinje.

# Værd at vide

Masterclass forløbet er et AMU-kursus forløb, så du modtager refusion.


Hvert kursus koster mellem 2.000 kr. og 2.500 kr alt efter antal kursusdage og overnatninger.

Du vælger selv, hvor mange kurser du ønsker at deltage på, og om du ønsker overnatning samt kost og logi.

Samtlige kurser bliver afviklet på Aarhus Business College, Handelsfagskolen, Skåde Skovvej 2, 8270 Højbjerg.

Læs mere om priser, refusion og tilmelding på side 15.





Den 22. - 23. april 2025 - 2 dage

# Fastlæggelse af mål ved personligt salg

**Du ved, at det personlige salg skaber en direkte og personlig forbindelse mellem kunde og sælger, og giver dermed mulighed for at tilpasse salget efter kundens behov og ønsker, hvilket kan føre til højere kundetilfredshed og loyalitet.**

Efter dette kursus er deltageren i stand til at definere og følge op på mål for det personlige salg og samtidig bidrage til fastsættelse af mål på butiksniveau.

Deltageren er i stand til at fastlægge mål for det personlige salg med udgangspunkt i butikkens strategi eller fastsat indsatsområde - eksempelvis inden for omsætning, bruttoavance, antal ekspeditioner, basket-size og hit-rate. Deltageren kan desuden dele sin viden om fastsættelse af mål - både for personligt salg og for hele butikken.



Den 4. - 5. september 2025 - 2 dage

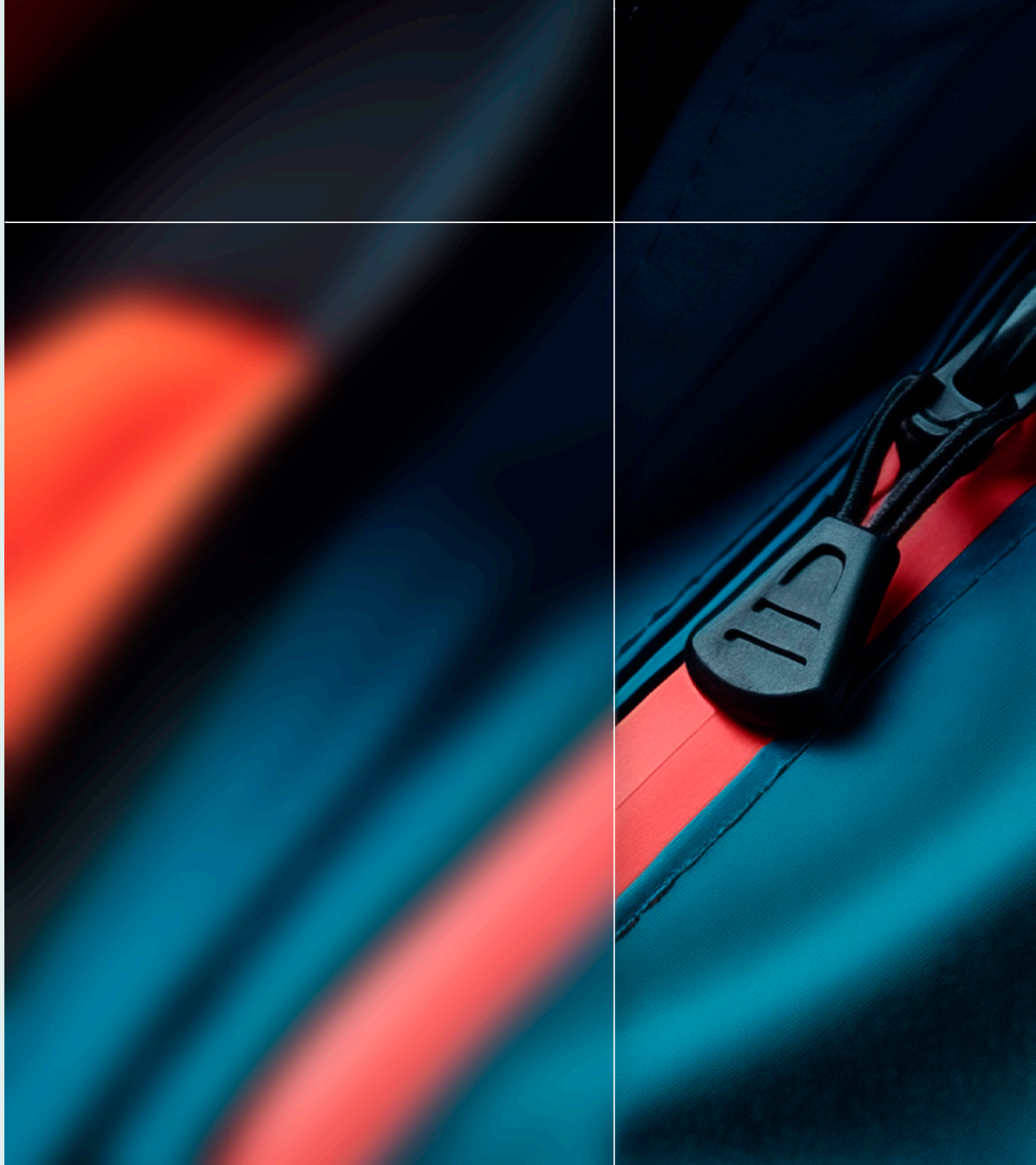
# SoMe Specialist

**Du ved, at kommunikation og dialog med kunderne er en stadig vigtigere del af en succesfuld forretning. Her bliver du skarpere på brugen af SoMe, indsamling af data og community building.**

Her vil deltageren lære at udarbejde og udføre markedsføringsaktiviteter på de sociale medier ved hjælp af viden om forskellige sociale medier, analyse af målgruppe, samt indsamling og analyse af data.

Deltageren kan tilpasse markedsføringen og valg af sociale medier efter den målgruppe, som er i fokus og kan bruge relevant data til optimering af aktiviteterne. Deltageren vil bl.a. stifte bekendtskab med de mest relevante sociale medier, SoMe strategi og Content Markedsføring.

Der er fokus på at tiltrække og fastholde kunder.



Den 9. - 10. marts 2026 - 2 dage

# Situationsbestemt ledelse

**Du ved at god ledelse skaber trivsel og motivation og samtidig fremmer effektiviteten og produktiviteten. Her bliver du bedre til at delegere ansvar, beslutninger og opgaver.**

Deltageren kan i forbindelse med anvendelse af situationsbestemt ledelse skabe trivsel og motivation og samtidig fremme effektiviteten og produktiviteten.

Deltageren kan anvende relevante ledelsesværktøjer i forbindelse med situationsbestemt ledelse, således den enkelte medarbejder udvikler sine kompetencer og opgaveansvar. Deltageren kan delegere ansvar, beslutninger og opgaver i forhold til den enkelte medarbejders og teamets kompetencer.





Den 14. - 15. september 2026 - 2 dage

# Salgsklar butik

**Du ved at et stærkt retailkoncept kræver, at du arbejder struktureret og med faste rytmer, hvis du skal få succes med retail.**

Her vil deltageren lære at arbejde systematisk og struktureret med de arbejdsopgaver, der indgår i "salgsklar butik" samt anvende butikskonceptet på en sådan måde, at butikken fremstår spændende, inspirerende og højaktuel, for derved at skabe mest muligt salg og der arbejdes efter fastlagte rytmer og rutiner.

Deltageren bliver ekspert i koncept og forstår nødvendigheden af effektivitet i form af rutiner i butikkens koncept for at sikre butikkens profil, så det sker i en rytme, der virker bedst for medarbejderne og butikken.



# Masterclass Forløbet

Har du en medarbejder, der skal have efteruddannelse?

Så er her muligheden for at tilbyde dine talentfulde medarbejdere en Masterclass i Retail inden for specialvarehandlen.

Hele forløbet er refusionsberettiget.

Vi ser i stigende grad, at større kædebutikker og dagligvarehandlen tilbyder uddannelsesforløb til deres talentfulde medarbejdere med henblik på at udvikle og fastholde dem. Det kan være svært at konkurrere med som selvstændig butiksejer.

Brancheforeningerne MERK og Skobranchen.dk har derfor taget initiativ til at få udviklet et Masterclassforløb for specialvarehandlen, der har til formål også at fastholde dine talentfulde medarbejdere.

Du er også selv velkommen til at tage en Masterclass.

Masterclass i Retail er udarbejdet i samarbejde med Aarhus Business College/Handelsfagskolen.

Masterclass består af fire kurser, som starter i marts 2025 og slutter i september 2026.

Det vil være muligt at tilmelde medarbejdere på ét eller flere af Masterclasskurserne. Vi anbefaler dog et samlet forløb, bestående af alle fire kurser, da du derved får en samlet, kompetent medarbejder.

Masterclasskurserne afvikles inden for de afsatte dage, så der er ikke yderligere behov for hjemmearbejde eller eksamener, som ellers vil beslaglægge mere af medarbejderens tid.

Kurserne afsluttes med bestået eller ikke-bestået. Alle beståede medarbejdere vil modtage et diplom som bevis på gennemført kursus.

# Priser

Masterclass forløbet er et AMU-kursus forløb, så du modtager refusion.

**Samlet priseeksempel ved tilmelding til alle fire kurser inkl. kost og logi:**

Pris pr. person	8.500 kr.
Refusion i VEU pr. person	12.500 kr.
Difference	+ 4.000 kr.

**Tilskud til kost og logi:**

Der kan opnås tilskud på 550 kr. pr. overnatning\*, hvis enten:

- der er mere end 120 kilometer i transport mellem din bopæl og uddannelsesstedet og retur.
- eller det af tidsmæssige grunde eller af andre årsager er rimeligt, at du er indkvarteret et andet sted, end hvor du bor.

Opfylder man ovennævnte betingelser, kan man opnå 550 kr. i tilskud pr. overnatning – dog ikke på overnatning fra dagen før kurset.

**Pris uden tilskud:**

- En overnatning inkl. to dages kursusforplejning 1.300 kr. inkl. moms.
- To overnatninger inkl. tre dages kursusforplejning 1.900 kr. inkl. moms.

Priser samt refusion er vejledende og kan ændre sig.

\*Der gives ikke tilskud på overnatning dagen før et kursus.

# Tilmelding

Du kan tilmelde medarbejdere på [merkdanmark.dk](http://merkdanmark.dk) eller [skobranchen.dk](http://skobranchen.dk) – under arrangementer.

Hvis du scanner den QR-kode, der findes under hvert kursus i denne folder, kommer du direkte til tilmelding.

Det er helt valgfrit, om man vil sende sine medarbejdere på 1, 2, 3 eller 4 kurser. Der er ingen krav om at skulle deltage på dem alle – ligesom man kan sende forskellige medarbejdere på forskellige kurser.

For afvikling af de enkelte kurser forudsættes det, at der er minimum 20 tilmeldte.

Datoerne for de enkelte kurser kan blive rykket af hensyn til at sikre flest mulige deltagere.

**Samtlige kurser bliver afviklet på:**

Handelsfagskolen  
Skåde Skovvej 2  
8270 Højbjerg

**For mere information:**

Kontakt sekretariatet på: [nkl@danskerhverv.dk](mailto:nkl@danskerhverv.dk)



Er du ambitiøs og vil du  
gøre karriere i retail?  
Så er denne Masterclass  
skabt for dig.

Find mere information og tilmeld dig  
på [merkdanmark.dk](http://merkdanmark.dk) eller [skobranchen.dk](http://skobranchen.dk)



M E R K



skobranchen.dk



AARHUS  
BUSINESS  
COLLEGE