



Utbildningsinvestering

**90 % rabatt
för medlemmar**

Tack vare vår utbildningsfond kan vi subventionera utbildningen kraftigt för våra medlemmar som endast betalar 300 kronor per person och kurstillfälle. Självklart är även du som inte är medlem välkommen. Ordinarie pris för utbildningen är då 3 000 kronor per person och kurstillfälle. Total investering för medlem och 4 kurstillfällen är 1 200 kronor och för icke medlem 12 000 kronor.

Anmäl dig nu

Anmäl dig snarast till vårt kansli genom att ringa eller mejla oss. Uppge datum, kurs, organisationsnummer, antal personer samt telefonnummer. Du når oss på info@svenskservicehandel.se eller 08-505 970 30.

Kurstillfällena Stockholm 2012

Kurs	Grupp	Vecka	Datum	Dag	Tid
1	Servicehandel	12	19 mars	måndag	12.30 - 16.00
1	Fastfood/Café	12	19 mars	måndag	17.00 - 20.30
2	Fastfood/Café	16	16 april	måndag	12.30 - 16.00
2	Servicehandel	16	16 april	måndag	17.00 - 20.30
3	Servicehandel	21	21 maj	måndag	12.30 - 16.00
3	Fastfood/Café	21	21 maj	måndag	17.00 - 20.30
4	Fastfood/Café	35	27 augusti	måndag	12.30 - 16.00
4	Servicehandel	35	27 augusti	måndag	17.00 - 20.30

Lönsamhetsutbildning

I år satsar Svensk Servicehandel & Fast Food på att öka lönsamheten för våra medlemmar. Vi har, tillsammans med utbildningsföretaget Vizuera Consulting AB, arbetat fram en utbildning som är skräddarsydd för just dig med företag inom servicehandel och fast food/café.

Då vi vet att många av våra medlemmar har svårt att komma ifrån under dagtid så har vi lagt de flesta utbildningstillfällena på eftermiddags- och kvällstid och dessutom fördelat dem på tre orter i landet - Malmö, Göteborg och Stockholm.

För att på bästa sätt kunna optimera utbildningsinnehållet för just dig och ditt företag är det också uppdelat på servicehandel respektive fast food/café.

Program

Kurstillfälle 1

Butikens/restaurangens/caféets placering - inledning.
Utseende - läge och grundläggande kommunikation.
Tydlig skyltning och prismärkning. Säljklar, allmänt utseende. Kundvarv och heta ytor, display av varor.

Kurstillfälle 2

Sortiment, urval för service och ekonomi. Vad lockar till oss kunder och gäster - indragare. Varor vi tjänar pengar på, högmarginalvaror. Nyckeltal för att skapa intäkter, vilka påverkar vi på butiksgolvet?

Kurstillfälle 3

Fortsättning - butikens/restaurangens/caféets yta. Varornas och tjänsternas yta i förhållande till försäljning. Exponera för försäljning och impuls. Prissättning utifrån rätt förutsättningar. Inköp av varor och lagerhållning samt rabatternas betydelse för butikens lönsamhet och kundernas verkliga upplevelse.

Kurstillfälle 4

Personalen som säljare - attityd och säljtränning, produktkunskap och trovärdighet. Nyckeltal för att skapa intäkter, vilka påverkar vi på butiksgolvet? Kostnader som bör beaktas.

Medlemmar sparar 10 800 kronor