



# Købmandskab og forretningsforståelse i detail

## Kort fortalt

Efter kurset kan du anvende købmandskab og forretningsforståelse. Du kan vurdere resultat af egen og afdelingens indsats, og deltage i løsningen af faglige og organisatoriske problemstillinger.

## Hold

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter online KBH  
ZBC online/fjernundervisning KBH 2300

Fjernundervisning

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter online  
ZBC online/fjernundervisning 4700

Fjernundervisning

### Løbende optag

Digitalt Læringscenter Roskilde 2.halvår 2024  
Maglegårdsvej 8 4000

Daghold

## Yderligere 2 hold

## Fag: Købmandskab og forretningsforståelse i detail

**Fagnummer:**  
48253

**Varighed**  
20 dage

**AMU-pris:**  
DKK 4.160,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 11.049,00

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod ufaglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med kvalitetssikring af butiksdriften samt butikøkonomi.

## Kontakt

Simone K. Mathiesen  
2844 2519  
skm@zbc.dk

## Kursuspris

**AMU-målgruppe:**  
DKK 4.160,00

**Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:**  
DKK 11.049,00

**Garantikursus**

Deltageren kan ud fra forståelse af en detailhandelsvirksomheds karakteristika anvende principper om godt købmandskab og viden om den økonomiske sammenhæng i butikken i arbejdet med avance, omkostninger, omsætning, svind, kalkulation og prisfastsættelse, både af handelsvarer og af egenproducerede varer.

Deltageren kan ud fra en forståelse af økonomistyringsværktøjer som budget og regnskab med tilhørende nøgletal, og ud fra forståelse af anvendelse af registreringer af salgs- og købsdata demonstrere forretningsforståelse til løsning af udvalgte praktiske problemstillinger i forbindelse med planlægning af butikkens målgrupper og valg af handlingsparametre som sortiment, pris, beliggenhed og markedsføring samt miljø og social ansvarlighed.

Deltageren kan anvende talforståelse, samt udføre konkrete beregninger i salgssituationer.

Deltageren kan i arbejdet med udviklingen af butikken analysere mulighederne for udvikling af vareområder og kundegrupper og opstille alternative løsningsmodeller.

Deltageren kan anvende viden om innovative arbejdsmetoder i arbejdet med udvikling af nye forretningsområder og etablering af virksomhed, og i arbejdet med faglige og organisatoriske omstillingsprocesser.

Deltageren kan ud fra kendskab til grundlæggende arbejdsfunktioner og -forhold i en detailhandelsvirksomhed medvirke til at prioritere og tage ansvar for planlægning, udførelse og afslutning af arbejdsopgaver samt kommunikation af erhvervsøkonomiske informationer.

Som et led i udviklingen af kvaliteten i arbejdet og optimering af personaleressourcerne kan deltageren vurdere resultatet af afdelingens indsats, og kan analysere afdelingens resultater samt deltage i løsningen af faglige og organisatoriske problemstillinger.

**Tilmelding**