

CUBE – De Leider

“Leading yourself, leading others, leading the business”

Leidinggeven met passie voor mens en resultaat

CUBE traineeships: werkleertrajecten voor retail MKB

Fashion – Wonen – Schoenen – Sport

<https://www.cuberetail.nl/traineeships>

“DE LEIDER”

Het traineeship “De Leider” is speciaal gericht op talenten in (aankomend) floor en store management. Werk je in de retail en heb je management-ambitie? Ga jij later “de zaak overnemen?” Of je retail-carrière in de startblokken zetten na je opleiding? Klantgerichtheid en commercieel denken zit in je DNA. Jij wil echte impact hebben op team en resultaat, jezelf uitdagen en ontwikkelen op gebied van retail management & leiderschap. Leren in een traineeship betekent werken en leren: morgen direct toepassen wat je vandaag geleerd hebt. Heb jij het in je?

Persoonlijke leiderschap en ondernemerschap staan centraal in het werkleertraject van 12 maanden waarin je 16 lesdagen volgt.

Programma “DE LEIDER” 2020-2021

Ieder jaar vernieuwen we ons curriculum met de nieuwste ontwikkelingen in de retail. “Hot” zijn dit jaar natuurlijk verduurzamen, cross channel marketing en technologie. Onderstaand vind je het uitgebreide programma.

Masterclasses zijn er voor de trainee en een begeleider (leidinggevende of eigenaar) samen. Hier ontwikkel je gemeenschappelijk visie en formuleer je de doelen.

Tijdens Workshops bieden we de deelnemers verdieping en gaan we aan de slag met de praktijk.

Naast de workshops zijn er totaal 3 coachings: 2 individueel en 1 begeleide intervisie.

Zelf organiseer je daarnaast ten minste 3 intervisies.

Praktijkgericht

Bij CUBE staat de praktijk centraal. Je werkt met cases uit de eigen winkel, voert praktijk opdrachten uit en oefent gespreksvaardigheden. Via je POP zorg je voor transfer en borging. Ter afsluiting doe je examen op 3 onderdelen: theorie, praktijk en beoordeling. Je studiebelasting is ongeveer 3 uur per week. Als je slaagt ontvang je het felbegeerde en branche erkende (Eureto en INretail) CUBE competentiecertificaat.

De Plek voor jou?

Kosten voor CUBE De Leider: totaal 6.000 te betalen in termijnen: **500 per maand**

Bel ons voor een intake dan kijken we samen of CUBE De Leider bij jou past
Esther: 06 24435593 of mail: hello@cuberetail.nl

**CUBE – De Leider**

“Leading yourself, leading others, leading the business”

Leidinggeven met passie voor mens en resultaat

No	Titel		Type	Data
1	Introductiedag	Kennismaking & retail trends. Relevante Retail Business modellen voor de “roaring 20’s”. Wat zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen? Wat maakt jouw winkel relevant voor klanten, medewerkers en leveranciers? Over trends in consumenten gedrag, de customer journey, duurzaamheid, technologie, cross channel retail.....	MC	9 sep
2	De WOW-Factor	De WOW factor! Wat is het en hoe creëer je het? Een workshop over verkoop en hospitality voor teamleiders. Over de rol van de mindset, vaardigheden en creativiteit van verkoop medewerkers. Welke rol speelt technologie in klantbeleving? Kans of bedreiging? Hoe zorg jij dat de klant met een gevulde tas en een goed gevoel de winkel verlaat? Wow!	WS	23 sep
3	Insights Discovery	Je ontvangt je persoonlijk profiel en leert werken met het Insights Discovery model. Inzicht in jezelf, inzicht in anderen en weten hoe je op een positieve manier met elkaar samenwerkt, is de sleutel tot succesvolle mensen en organisaties. Het Insights model helpt je om je individuele kwaliteiten en die van het team te begrijpen, wat je kunt doen om je uitdagingen aan te gaan en hoe je beter kunt worden in je werk en relaties.	MC	7 okt
4	Insights en Verkoop	Verdiepende dag over Insights en verkoop. Afstemmen, verbinden en leiden van klanten naar een succesvolle verkoop en tevreden klanten. Wat zijn je valkuilen en talenten in verkoop en hospitality? En van je team? Hoe ontwikkel je deze?	WS	4 nov
5	Inkoop & Voorraad	Als store & floor manager is het van belang verkoop en inkoop op elkaar af te stemmen. De belangrijkste reden dat klanten niet slagen is ... nee-verkoop. En tegelijk blijven we aan het einde van ieder seizoen met voorraden zitten. Hoe kunnen we sturen op meer omzet met minder voorraad? Je gaat vandaag aan de slag met KPI's (Kern Prestatie Indicatoren): marge, ozs en rentabiliteit.... Rekenen, analyseren, interpreteren. En sturen natuurlijk: budgettering, goederenstroombeheer, VM, tafelbeleid en afprijbeleid. Nieuw onderdeel in deze Masterclass is het onderwerp “duurzamer inkopen in de modebranche”: Een snelle cursus over circulariteit, transparantie, warenkennis en afvalreductie.	MC	25 nov
6	Sturen op Cijfers	De workshop is een verdieping op de masterclass. Neem je eigen doorverkooplijsten mee: we werken met jouw cases en praktijkvoorbeelden. Aan de slag met cijfers!	WS	9 dec



7	Sales-Activatie 1: Marketing Communicatie	Klanten vinden en klanten binden. Natuurlijk biedt jouw winkel een uniek beleving, is het assortiment met zorg samengesteld, en krijgen klanten die echte persoonlijke aandacht. Hoe activeer je (potentiele) klanten naar jouw winkel te komen? Slagen? En trouwe fan te worden? Een masterclass over cross channel salesactivatie: het belang van storytelling, social media strategie, offline evenementen en de balans tussen “tell” en “sell” in een uitgekiende retailjaarkalender. Ook gaan we in op het belang van transparantie in een wereld waar consumenten steeds kritischer zijn over mode en eerlijke producten. Wat betekent dat voor jouw on- en offline klant-communicatie?	MC	13 jan
8	Sales-Activatie 2: In-store	Hoe zorg je voor conversie naar tevreden klant als de klant de winkel bezoekt? Een praktische aanpak voor het terugdringen van nee-verkoop, commerciële VM en slimme klantcommunicatie. Welke rol speelt technologie in klantbeleving? Je leert SMART doelen formuleren en proactief te sturen op klant tevredenheid en omzet. Omzet = BxCxB. Meten is weten, sturen is zweten.	WS	10 feb
9	Visual Merchandising	Een workshop waarin je anders leert kijken, anders denken en anders doen met visual brand expert Berna Hoonhout. LET OP: DEZE IS OP LOCATIE IN EEN VAN DE DEELNEMENDE WINKELS	WS	3 mrt 14:00-21.00
10	Team en Leiderschap 1	Hoe krijg je mensen en teams in beweging? Hoe krijg je verkopers in een proactieve houding? Hoe word jij die excellente manager die inclusief leidinggeeft? In 5 workshops ontwikkel je jouw persoonlijk leiderschap. Een flexibele leiderschapsstijl die jij kunt afstemmen op persoon en situatie om mensen te betrekken bij, en te laten werken aan de organisatiedoelen. Onderwerpen deze dag: • De rol van de leider • Het verschil tussen managen, leidinggeven, leiderschap • Motivatiegesprek • Feedback	WS	31 mrt
11	Team en Leiderschap 2	Als teamleider moet je in staat zijn voor je groep te staan en ze mee te nemen in verandering. Door het zelf geven van een korte training krijg je zelfvertrouwen en leer je hoe een training vorm te geven. We behandelen de kracht van effectieve vraagstelling en de invloed van mindset.	WS	28 apr
12	Insights en Leiderschap	Tijdens de Masterclass maken we een koppeling tussen Insights en leiderschap; motivatie, demotivatie en persoonlijke leiderschapsstijl. Welke impact heeft jouw persoonlijke stijl op team effectiviteit, werkgeluk en dus het resultaat van jouw winkel?	MC	26 mei
13	Team en Leiderschap 3	Je leert magisch interviewen. Je kunt een probleem pas oplossen als je het grondig analyseert. Op basis van krachtige interviewtechnieken leer je hoe je de medewerker intrinsiek motiveert tot gedragsverandering.	WS	16 juni
14	Team en Leiderschap 4	Tijdens deze workshop integreren we alle onderdelen tot een resultaatgericht coachingsgesprek.	WS	7 juli
15	Team en Leiderschap 5	Tijdens de laatste workshop is het oefenen op alle technieken en klaarstomen voor het examen.	WS	1 sep
16	Examen	Heb jij het in je om op deze dag je expertise te demonstreren? Een spannende en feestelijke afsluiter met de groep.	WS	15 sep