

CUBE – De Leider

“Jezelf leiden, anderen leiden, het bedrijf leiden”

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 strong potentials voor (aankomend) floor en store management die impact willen hebben op team en resultaat. Hoe zorg je samen met je team voor meer bezoekers die vaker en beter slagen en hun vrienden meenemen?

Sales-activatie noemen we dat bij CUBE. Commercieel en persoonlijke leiderschap staan centraal in het werkleertraject van 12 maanden waarin je 16 lesdagen volgt.

Programma “DE LEIDER” 2019-2020

Onderstaand vind je het uitgebreide programma. Masterclasses zijn er voor de trainee en ondernemer/begeleider samen. Hier ontwikkel je gemeenschappelijk visie en formuleer je 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. Daarom oefen je veel gespreksvaardigheden en werk je met eigen cases uit de praktijk. 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 (Euretco en INretail) CUBE competentiecertificaat.

De Plek voor jou?

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

Indien je doorstroomt uit CUBE De Klantspecialist zijn er kortingen mogelijk.

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



CUBE – De Leider “Jezelf leiden, anderen leiden, het bedrijf leiden” Leidinggeven met passie voor mens en resultaat	
Voorbereiding en inwerkperiode	Wij adviseren dat nieuwe trainees ruim voor aanvang van het eerste blok kunnen starten in het bedrijf. Inwerkperiode: het bedrijf leren kennen en een start maken met het ITP. Ook kan de trainee beginnen met het formuleren van de sterkte-zwakteanalyse (SWOT).

No	Titel		Type	Data
1	Introductiedag	Kennismaking trend workshop. What's going on in retail? Trends en ontwikkelingen in retail. De rol van de winkel en jouw winkel als place to shop en place to work. Over waardecreatie, customer journey en employee journey. Hoe blijf je als winkel relevant voor klanten, leveranciers en medewerkers? We maken een begin met smart werken en sturen op retail KPI's.	MC	6 mei
2	Verkoop en Hospitality	Hoe creëer je de WOW factor? In deze sessies leer je wat de stappen van de klantreis in de winkel zijn en hoe jij, samen met jouw team, daar als topverkoper klantgericht en omzetgericht op inspeelt en de klant activeert. Kortom: hoe jij en jouw team van bezoekers fans maken.	WS	20 mei
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	3 juni
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	24 juni
5	Sales-activatie	Sales-activatie: actief sturen op omzet betekent actief sturen op meer bezoekers, meer kopende klanten en meerwaarde per klant. Rosalinde Dijkman stelt digitale content en evenementen in de cross channel wereld centraal in deze masterclass. Als ondernemer ben je natuurlijk aanwezig op social media, maar wat is je strategie? Hoe creëer je de juiste content? Wat is je retailjaarplan om klanten te activeren naar je winkel te komen? En hoe zorg je voor conversie naar tevreden klant als de klant de winkel bezoekt? Welke rol speelt nee verkoop, VM, winkelinrichting en personeel?	MC	9 sep

6	Sales-activatie	Je leert smart doelen formuleren, een social media plan schrijven, een retailjaarkalender maken en een proactief beleid formuleren in en buiten de winkel op BxCxB. Meten is weten, sturen is zweten.	WS	30 sep
7	Inkoop en Assortiment	In deze masterclass leer je werken met de KPI's (Kern Prestatie Indicatoren) voor voorraadmanagement. Je krijgt tips voor budgettering, assortiment, goederenstroomplanning en leveranciers. Ook de relatie tussen inkoop en sales-activatie door bv tafelbeleid komt aan de orde. Uiteindelijke doel: meer omzet, betere marges, hogere rentabiliteit!	MC	21 okt
8	Kengetallen	De workshop is een verdieping op de masterclass. We werken met cases, doorverkooplijsten en praktijkrekenvoorbeelden. Aan de slag met cijfers!	WS	4 nov
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 DE WINKEL	WS	25 nov 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? 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 zijn oa: motivatie, smart werken, delegeren, feedback, coaching. Er is veel aandacht voor communicatietechnieken. Je krijgt handige gespreksmodellen mee waardoor jouw persoonlijke effectiviteit enorm zal groeien.	WS	9 dec
11	Team en Leiderschap 2		WS	13 jan
12	Insights en Leiderschap	Tijdens de masterclass maken we een koppeling tussen Insights en leiderschap; motivatie, demotivatie en persoonlijke leiderschapsstijl. Hoe maak je van een groep mensen een team met een gemeenschappelijk doel?	MC	10 feb
13	Team en Leiderschap 3		WS	3 mrt
14	Team en Leiderschap 4		WS	17 mrt
15	Team en Leiderschap 5	Tijdens de laatste workshop is het oefenen op alle technieken.	WS	7 april
16	Examen	Heb jij het in je om op deze dag je expertise te demonstreren? Een spannende en feestelijke afsluiter met de groep.	WS	28 april

