



VHL 3549 Butikkledelse

Studium

Bachelorstudiet i Retail Management (2. år)

Kursansvarlig

Robert Ingvaldsen

Institutt

Institutt for markedsføring

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

7,5

Undervisningsspråk

Norsk

Innledning

Kurset er målrettet for studenter innenfor markedsførings- og økonomirelaterte fagområder som ønsker innsikt og forståelse i sentrale områder innenfor varehandelsledelse.

Temaene i kurset er bygget opp rundt en helhet som omfatter sentrale områder innefor etablering, organisering og drift av en butikk.

Læringsmål

Kunnskapsmål

Studenten skal tilegne seg en grunnleggende begrepskunnskap, -innsikt og -forståelse innenfor områder knyttet til etablering, organisering og drift av en butikk, herunder:

- Forbrukeratferd og markedssegmentering i varehandelen.
- Formålet med virksomheten (visjon og forretningsidé)
- Strategiske analyser
- Kundens sortiments- og prisopplevelse
- Forhold med betydning for detaljistens lokalisering
- Organisering og kompetansebehov
- Betydningen av kompetente og motiverte medarbeidere
- Kundeservice og personlig salg
- Butikkutforming og butikken som markedsføringsmedium
- Analyse av og tiltak mot svinn
- Økonomiske nøkkeltall og tilhørende beregninger (kort innføring)

Ferdighetsmål

- Kunne foreta en strategisk analyse for en gitt detaljhandelsvirksomhet
- Kunne diskutere valg av aktuelle markedsstrategier
- Kunne strategisk og operativt delta i planlegging og realisering av aktuelle butikkkonsepter med vekt på:
 - Valgt profil
 - Sortimentsopplevelsen
 - Prisopplevelsen
 - Valg av lokalisering og lokaliseringsoopplevelsen
- Kunne strategisk og operativt bidra i beslutninger knyttet til:
 - Organisering og personalplanlegging
 - Nødvendig kompetanse og motivasjon
 - Programmer for kundeservice og utøvelse av personlig salg i butikk
- Beherske en helhetlig beslutningsramme for bruk av butikken som markedsføringsmedium, samt kunne utnytte dette strategisk og i butikkens daglige drift
- Kunne strategisk og operativt bidra i arbeid tilknyttet kostnads og svinnskontroll

Holdningsmål

- Kandidaten skal etter kurset se betydningen av tverrfaglighet og helhet i fagområdet.
- Oppmuntre til refleksjon rundt betydningen av analyse før og etter tiltak for ulike sider ved butikkens strategi og drift
- Øke bevisstheten for betydningen av at butikken består av mennesker, varer og teknologi i et samspill
- Se betydningen av at det skapes harmoni, mental likevekt og økonomisk trygghet for ledelse, medarbeidere og

detaljstens kunder

Forkunnskaper

Grunnleggende kurs innen markedsføring og bedriftsøkonomi.

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Fredriksen, Jan Ivar. 2010. Varehandelsledelse. Fagbokforlaget. 236 sider, Kap.2 - 12. Kap. 1 er tatt ut da det dekkes i VHL3403. Kap 4 og 11 vil bli kort gjennomgått da det blir grundigere behandlet i VHL3558
Levy, Weitz & Grewal. 2014. Retailing Management. 9. Mc Graw-Hill. kap.3, 4, 5, 7 - 13, 15 - 18

Artikkelsamling:

Ingvaldsen, Robert. 2016. Noen utvalgte artikler fra bransjetidskrifter. ca. 50 sider. Artikkelsamlingen publiseres på Itslearning

Anbefalt litteratur

Tidsskrift:

Bransjetidskrifter

Emneoversikt

- Detaljhandelen, detaljistbransjer, profiler, formater, eierstrukturer og kjeder
- Forbrukeradferd og markedssegmentering med vekt på informasjonsbasert relasjonsbygging med kunden
- Markedsstrategi og strategisk analyse
- Sortimentsopplevelsen
- Prisopplevelsen
- Lokaliseringsbeslutninger ut fra kjøpsituasjoner og faktabaserte beslutningssystemer
- Detaljistens organisering og personalplanlegging
- Butikkmedarbeiderens kompetanse og motivasjon
- Detaljistens kundeservice
- Personlig salg i detaljhandelen
- Butikkutforming og butikken som markedsføringsmedium
- Økonomiske nøkkeltall (kort innføring)
- Svinnanalyse og -tiltak

Dataverktøy

Tilgang til Internett. Business Analyst fra Geoinsight (demo)

Læreprosess og tidsbruk

Kurset gjennomføres som prosessundervisning fordelt på klasseromsundervisning, individuelle oppgaver, gruppearbeid og individuell/felles veiledning. Kurset er praktisk-teoretisk i den forstand at mye av teorien diskuteres i en praktisk sammenheng. Studentene velger aktører fra bransjen som benyttes i diskusjoner og øvingsoppgaver.

Studentene kan på frivillig basis, i løpet av kurset, gjennomføre 3 øvingsoppgaver etter nærmere angitte frister. Det oppfordres her til å arbeide i grupper på 2 - 4 studenter. Gruppene gis gruppevis tilbakemelding på sine løsningsforslag. Øvingsoppgavene skal innleveres elektronisk i Its learning.

Aktivitet	Timebruk
Deltagelse i forelesning	36
Foreberedelse til forelesningene	34
Oppgaveløsning og gruppearbeid	65
Selvstudium/lese litteratur/eksamensforberedelser	60
Eksamen	5
Anbefalt tidsbruk totalt	200

Ressursbruk

Forelesninger (auditorium) 36 timer
Tilbakemelding på øvingsoppgavene (gruppevis) 9 timer
Total ressursbruk 45 timer

Eksamen

Kurset avsluttes med en fem timers individuell skriftlig eksamen.

Eksamenskode(r)

VHL 35491 - Skriftlig eksamen som teller 100% for å oppnå godkjent karakter i kurset VHL 3549 Butikkledelse, 7,5 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Ingen hjelpemidler er tillatt.

Kontinuasjon

Det arrangeres kontinuasjonseksamen hvert semester.

Tilleggsinformasjon