

Elev i Stadium

**Er du vild med sport? Ser du sport?
Er du imødekommende og hjælpsom?
Er du glad og positiv? Kan du lide at sælge?
Går du op i sports-/fritidsudstyr?**

Hvis du svarer 'ja' til ovenstående, er det måske lige netop **dig**, der er vores nye elev.
Se vores elevprogram og ansøg via linket nederst, hvis du brænder for en fremtid i Stadium!

Elevprogram

Læs om hvordan de næste par år kommer til at forme sig, som elev i Stadium.

Elevstart

Den 1. august 2010 med uddannelsesafslutning i sommeren 2012.

Adgangskrav

For at blive elev i Stadium skal du have bestået HG2 eller HHX. Hvis din baggrund er HG eller studentereksamen skal du tage et 12 ugers HGS-suppleringskursus.

Skoleophold

Fire gange (=moduler) i løbet af elevtiden skal du på skoleophold to uger ad gangen.
Derudover er der afsat en uge til fagprøven. Handelsfagskolen i Odder (20 km syd for Århus) udbyder uddannelsen 'salgsassistent med profil i sport og fritid', som er en af salgsassistentuddannelsens 24 profiler.

Handelsfagskolen
Rådhusgade 56-58
8300 Odder
Tlf. 86541700
kontakt@handelsfagskolen.dk
www.handelsfagskolen.dk

Skoleopholdenes 4 moduler

1. Kundestrøm
2. Varestrøm
3. Informationsstrøm
4. Pengestrøm

Modul 1 - Kundestrøm	
Kan anvende	Sports- og fritidsbeklædning: materialer, funktioner og vedligeholdelse. Idrætsskader: creme, bind og taping til behandling af skader
Behersker	Beklædning vintersport: langrend, alpint og telemark
Undervisningen gennemføres med temaer og projekter indenfor ovennævnte fagområder, der sikrer at eleven:	
Kender	Afsætningsmuligheder i forhold til kundegrupper og konkurrenter herunder vægtning af pris, kvalitet og serviceydelser. Principper for indretning af salglokalet med inventar, herunder anvendelse af farver og belysning.
Kan anvende	Psykologiske og samfundsmæssige forhold, der påvirker kundernes købsadfærd, herunder forbrugerprofiler og livsstil i forbindelse med salget. Værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder også relevante elektroniske værktøjer. Metoder til varerepræsentation og salgsfremmende aktiviteter. Metoder til intern opfølgning af markedsføringsindsatsen.
Behersker	Metoder til personligt salg. Metoder til dialog med kunder ved betjening og rådgivning. Sammenhæng mellem vareplacering, varerepræsentation og koncept i forbindelse med hyldetrimning.

Modul 2 - Varestrøm	
Kan anvende	Specialfodtøj: løbesko, fodboldstøvler, vandrestøvler, aerobic, basket & håndboldsko, tennis & badmintonsko
Behersker	Sportsfodtøj: materialer, bundingssystemer, vedligeholdelse, funktioner
Undervisningen gennemføres med temaer og projekter indenfor ovennævnte fagområder, der sikrer at eleven:	
Kender	Varesortiment og -sammensætning i forhold til branche og butikskategori. Principper for sortimentsudvikling i forhold til profil. Principper for valg af leverandør, herunder forskellige former for indkøbssamarb. Forskellige former for lagerstyring. Metoder til prisfastsættelse af varerne, herunder forholdet mellem pris og kvalitet.
Kan anvende	Principper for indkøbsplanlægning. Metoder til sortimentssammensætning i forbindelse med sæson eller mærkedage i butikken.
Behersker	Metoder og værktøjer til varebestilling og disponering, herunder også

	<p>elektroniske værktøjer.</p> <p>Metoder til informationssøgning om nye varegrupper, herunder også elektronisk informationssøgning.</p> <p>Metoder til vurdering af varebeholdning, herunder pris og aktualitet.</p> <p>Korrekt varebehandling, kontrol ved varemottagelse og behandling af emballage.</p> <p>Ergonomi og forebyggelse af arbejdsskader.</p>
--	---

Modul 3 – Informationsstrøm	
Kan anvende	Salgsudstyr: golfkøller, bordtennisbat, tilbehør og udstyr
Behersker	Slagudstyr, herunder bolde: tennisketcher, badmintonketcher, squashketcher. Samt vintersport; alpint, langrend og telemark.
Undervisningen gennemføres med temaer og projekter indenfor ovennævnte fagområder, der sikrer at eleven:	
Kender	<p>Arbejds miljølovgivning</p> <p>Varedeklarationer og tilhørende lovgivning.</p> <p>Varernes placering i det økologiske kredsløb.</p> <p>Metoder til ekstern kommunikation af butikprofilen, sortiment og serviceydelser til butikkens målgruppe, herunder brug af elektroniske hjælpemidler til markedsanalyse, kundeundersøgelse m.v.</p> <p>Planlægningsmetoder i forbindelse med reklameindsats og kampagner herunder valg af relevante medier.</p>
Kan anvende	<p>Salgsdata, salgsstatistikker og nøgletal for salg, herunder også elektroniske værktøjer og deres muligheder samt betydningen af datadisciplin.</p> <p>Varens oprindelse, brugsegenskaber, anvendelsesmuligheder, kvalitet og holdbarhed.</p> <p>Sammenhængen mellem idégrundlag og butikprofil og koncept i forbindelse med salgsopgaver.</p> <p>Konceptopbygning i forhold til egen butikprofil og andre butikprofiler, herunder vægtningen af salgsfremmende parametre.</p> <p>Sammenhængen mellem koncept, organisation og arbejdsopgaver i butikken.</p> <p>Metoder til intern information og kommunikation i butikken.</p> <p>Arbejds miljøregler i butikken.</p>
Behersker	Metoder til vareregistrering.

Modul 4 – Pengestrøm	
Kender	Camping: kogegrej, underlag og tilbehør. Fiskeri: stænger, hjul og grej

Behersker	Camping: telte, soveposer, rygsække (materialer og vedligeholdelse)
Undervisningen gennemføres med temaer og projekter indenfor ovennævnte fagområder, der sikrer at eleven:	
Kender	Metoder til status, svindkontrol og svindanalyse. Elektroniske hjælpemidler til økonomistyring.
Kan anvende	Metoder til omkostningsstyring og fastlæggelse af økonomiske mål. Økonomiske nøgletal til løbende kontrol og regulering. Metoder for budgetlægning og budgetopfølgning. Metoder til at løse enkle regnskabsmæssige opgaver.
Behersker	Salgs- og betalingsbetingelser. Kassebetjening, -opgørelse og -afstemning.

Hver uge på skoleopholdene sidestilles med en 37 timers arbejdsuge.

Praktikperioderne i Stadium

Stadium-elever skal gennemføre praktikuddannelsen således, at den sammen med skoleundervisningen fører til, at eleven kan nå uddannelsens mål. I praktikperioderne skal du have mulighed for at arbejde i praksis med de emner, som der undervises i på de enkelte skoleophold, og du skal sættes i stand til at løse Stadiums arbejdsopgaver inden for de fire grupper: vare-, kunde-, informations- og pengestrøm. Den oplæringsansvarlige skal sikre, at du får en helhedsforståelse af sammenhængen mellem strømmene og Stadiums idé, profil og koncept samt den gensidige påvirkning, der er mellem de fire strømme.

Først når du kan overføre teorien fra de forskellige skoleophold til den praktiske situation hjemme i butikken, har du opnået et optimalt udbytte.

Det sker også...

I løbet af elevtiden får du rig mulighed for at knytte kontakt til de øvrige elever i Stadium. I besøger hinanden i butikkerne, bliver præsenteret på det danske hovedkontor og deltager på forskellige 'clinics', hvor leverandørerne fortæller om de enkelte produkter/tøj.

Der vil desuden blive arrangeret tur til vores svenske hovedkontor, vores centrale lager og så skal den allerførste Stadiumbutik i Norrköping også besøges.

Fagprøve

Fagprøven er et praktisk projekt, som du forbereder på skolen og gennemfører i butikken. Som hovedregel gennemføres fagprøven i løbet af de sidste 6 måneder af uddannelsen. Der er afsat 37 arbejdstimer til projektet, rapportskrivningen og den mundtlige eksamination.

Formålet med fagprøven er at vurdere de faglige, generelle og personlige kvalifikationer, som du har opnået i faget og at vise, at du er i stand til at anvende din viden fra både den teoretiske og praktiske del af uddannelsen til at løse en aktivitet inden for et afgrænset område i butikken.

Efter endt elevtid - ansættelse i Stadium

Målet efter afsluttet elevuddannelse er, at du ansættes som sælger eller afdelingsansvarlig i butikken. Der er også mulighed for ansættelse i en anden Stadiumbutik, end den man har været elev i.

Ansøgning

Søg elevplads i Stadium via vores jobsider:

<http://www.stadium.dk/om-stadium/job-i-stadium/velkommen-til-stadiums-jobsider>.

Vi ser frem til at høre fra dig.