Læringskatalog 2022

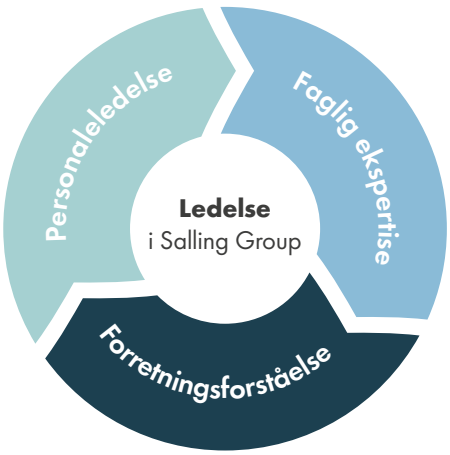
SALLING GROUP
Academy

SALLING GROUP
Academy

Hver dag arbejder du sammen med dine mange kollegaer om at skabe de bedste oplevelser for vores kunder. Vi gør det ud fra vores fælles formål: Improving Everyday Life. Det betyder, at vi hele tiden skal lære og udvikle os – både som organisation og som individer.

Sådan arbejder vi med træning

I Salling Group tror vi på, at succes i en given rolle udgøres af tre komponenter:



Tilsammen udgør de fællesmængden af, hvad vi forventer med henblik på at levere resultater i en omskiftelig branche og organisation som vores. Det kræver en forståelse for, hvordan vores forretning er skruet sammen og opererer som en helhed – herunder kompetencer inden for specifikke delområder. Endelig drejer det sig også om ledelse – enten i rollen som medlem af et team (selvledelse) eller i en mere formel lederrolle f.eks. som leder af et team. Af samme årsag bruges denne tredeling også som gennemgående struktur her i læringskataloget.

Kataloget, du sidder med, giver dig et overblik over udvalgte kurser og programmer, som vi udbyder på tværs af Salling Group. Vi kalder det Salling Group Academy som en fælles betegnelse for alle de aktiviteter og initiativer, der understøtter læring og udvikling af ledere og medarbejdere i Salling Group. Brug kataloget som inspiration til, hvilke kurser der matcher dit behov for udvikling – så du bliver bedre i din hverdag – og brug det i forbindelse med din årlige udviklingssamtale eller løbende udvikling.

I folderen "Bliv bedre hver dag" kan du også blive inspireret og læse mere om, hvordan vi tænker læring i Salling Group.

God fornøjelse med læsningen og

rigtig god læring

Indhold

Tilmelding 4
Finansiering 5
Udvalgte programmer 6

Lederkurser 8
- Leder Transitions Programmer – LTP 9
- LTP opfølgning 10
- Værktøjsbaserede lederkurser 11

Kurser rettet mod faglig ekspertise 12
- IT-værktøjer 13
- Personalejura og bemandingsplanlægning 14
- Kommunikation 15
- Drift 18
- Værktøjer til styring og ledelse af projekter og processer 19

Kurser rettet mod forretningsforståelse 20
- Forretningsforståelse og Business Skills 21
- Commercial 23

Talentudvikling 24
- Talentprogrammer 25
- Elev- og Management Trainee uddannelse 26

Mangler du et kursus?

Hver dag afvikles mange kurser af kort varighed, og ikke alle er med i dette læringskatalog. Vi har udvalgt dem med størst relevans i en bred sammenhæng, og som har en vis længde. Såfremt et kursus kun afvikles en gang årligt, vil der muligvis ikke være fastsat ny dato for næste planlagte kursus. Skulle du opleve det, er du velkommen til at kontakte Academy.

Har du spørgsmål til det nuværende indhold i læringskataloget, eller har du behov for et kursus, som ikke er omfattet af kataloget, bedes du kontakte din HR Partner eller Salling Group Academy på

Learning@sallinggroup.com

Ikonforklaring og betegnelser

= **Varighed**
= **Undervisere**
= **Lokation**
= **Målgruppe**

Tilmelding

Alle kurser administreres af Salling Group Academy via myWorkplace, som alle medarbejdere har adgang til. Her kan du se de konkrete detaljer for hvert kursus – herunder pris, dato for afholdelse mv.

Ønsker du at tilmelde dig et kursus, gør du det lettest via den elektroniske udgave af dette læringskatalog. I kataloget klikker du blot på det ønskede kursus, hvorefter du ledes direkte til tilmelding i myWorkplace.

Du er først endeligt tilmeldt et kursus, når din leder har godkendt din tilmelding. Han/hun modtager automatisk en mail, når du har anmodet om deltagelse via myWorkplace. Herfra godkender din leder din tilmelding – og du bliver automatisk informeret via mail fra myWorkplace (hvis du har en arbejdsmail).

Af hensyn til planlægning, relevans og økonomi bør du altid have en indledende dialog med din leder, inden du tilmelder dig et kursus. Hvis du efter tilmelding fortryder eller bliver forhindret i at deltage, skal afmelding ske senest 14 dage inden kursusstart. Ved senere afmelding fastholdes fuld fakturering for din deltagelse.

Find dit drømmekursus

1. Åbn **myWorkplace**
2. Åbn **Learning**
3. Find **aktuelle kurser**

Finansiering

Kompetencefonden

Som medarbejder har du mulighed for at deltage i selvvalgt kompetenceudvikling via Kompetencefonden.

Kompetencefonden støtter mange former for kompetenceudvikling til dig som medarbejder. Det kan være et kursus, et uddannelsesmodul eller en anden aktivitet, der styrker din faglige udvikling i dialog med din nærmeste leder.

Udviklingssamtalen med din leder (feedbacksamtale/MUS) vil være et godt tidspunkt at aftale hvilken kompetenceudvikling eller uddannelse, der vil være relevant for dig. Du skal være opmærksom på, at den enkelte ansøgning altid skal godkendes af nærmeste leder, førend Koncernuddannelsesudvalget kan behandle din ansøgning.

Du kan to gange årligt søge Kompetencefonden om støtte til selvvalgt kompetenceudvikling.

Under HR i din medarbejder app finder du linket til Kompetencefonden, hvor du kan læse mere om, hvad Kompetencefonden dækker – og også se den aktuelle ansøgningsfrist.

Vi glæder os til at modtage din ansøgning.

Uddannelsespuljen for Ledere

I Salling Group ønsker vi at investere i vores lederes kompetencer – både fagligt og ledelsesmæssigt.

Uddannelsespuljen for Ledere giver dig mulighed for at styrke din professionelle udvikling gennem relevant kompetenceudvikling, der styrker din rolle som leder.

I din udviklingssamtale (feedbacksamtale/MUS) aftaler du med nærmeste leder, hvad der kan styrke dig i din professionelle udvikling. Du kan efterfølgende søge Uddannelsespuljen for Ledere til udvikling af generelle jobkompetencer inden for en række diplom- og masteruddannelser. På den måde bliver Salling Group bedre rustet til udfordringer i fremtidens detailhandel – på samme måde som den enkelte leder øger sine karrieremuligheder i Salling Group.

Du kan to gange årligt søge om støtte til kompetenceudvikling i Uddannelsespuljen for Ledere.

I myHRsupport kan du læse mere om, hvad Uddannelsespuljen for Ledere dækker samt se den aktuelle ansøgningsfrist.

Vi glæder os til at modtage din ansøgning.

Vidste du ...

at der kan søges om støtte til kompetenceudvikling to gange

årligt

Udvalgte programmer

I Salling Group ønsker vi, at du bliver en succes i dit job og konstant har mulighed for udvikling i dit nuværende og næste job. Derfor tilbyder vi mange forskellige kurser og programmer, som hjælper dig til succes indenfor funktionelle værktøjer samt forretningsforståelse og ledelse.

For de fleste stillinger, vi har i Salling Group, er der specifikke kompetence- og træningsplaner, som giver et overblik over den træning, du skal have til netop dit job. Spørg din nærmeste leder, hvis du har spørgsmål til dine specifikke muligheder. Herunder finder du et udsnit af nogle af de programmer og kurser, du har mulighed for at deltage på.

Butik / varehus

HQ

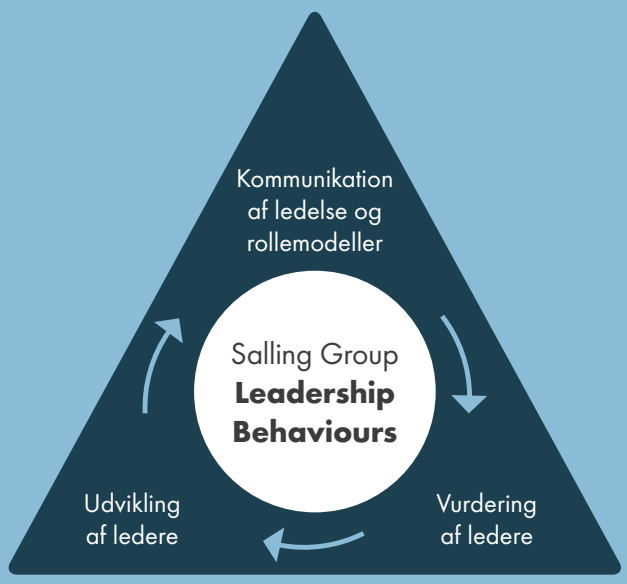
TITEL	UDVALGTE PROGRAMMER						TITEL
· Distriktschef · Varehuschef	· LTP – Leder af ledere af ledere	Akademiuddannelse	Diplomuddannelse	Mentoring	Kurser og programmer	LTP kurser	· Director
· Sektions- og funktionschef	· LTP – Leder af ledere · SC/VHC holdet						· Senior Manager · Manager
· Butikschef · Afdelingsleder · Produktions- eller teamleder · Mester · Manager	· LTP – Leder af medarbejdere						
· Souschef · Team- eller produktions-koordinator	· Lederaspirantuddannelse · Talentprogram (F&G)						· Senior Specialist · Specialist · Koordinator
· Salgsassistent · Svend	· Retail Manager uddannelse · Selvledelse og samarbejde						
· Management Trainee · Elev	· Management Trainee uddannelse · Elevuddannelse				· Elevuddannelse		· Elev

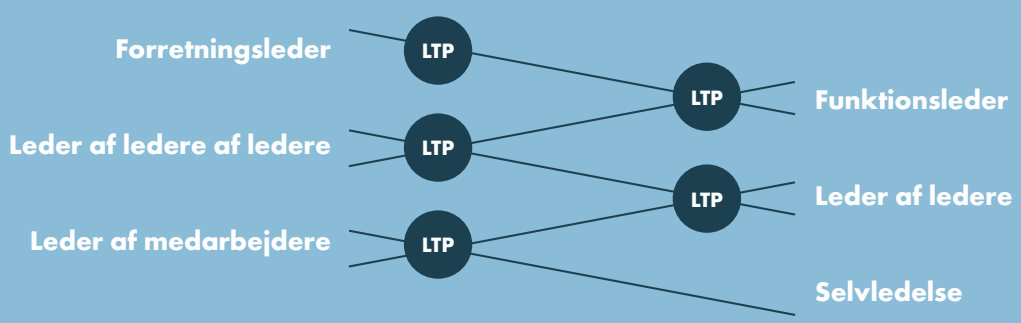
Lederkurser

Salling Group er kendt for at udvikle de bedste ledere i detailbranchen.

Omverdenen udvikler sig konstant, og derfor stiller Salling Group hele tiden nye krav til vores medarbejdere – ikke mindst lederne. Derfor er det vigtigt, at vi hele tiden har fokus på at udvikle vores ledere og klæde dem på til nye ledelsesmæssige udfordringer.

Salling Groups Leder Transitions Programmer (LTP) er baseret på vores Leadership Behaviors. LTP programmerne er således skræddersyede til de konkrete opgaver, du som leder står overfor i din lederrolle. LTP programmerne har fokus på din samlede lederrolle og de kompetencer, der er afgørende for, at du får succes som leder.





Leder Transitions Programmer - LTP

På LTP programmerne er det afgørende for dit udbytte, at du deltager på det program, der matcher din lederrolle. Har du spørgsmål til dette, bedes du kontakte: Learning@sallinggroup.com

LTP – Leder af medarbejdere

Kurset har fokus på, hvordan du kan frigøre tid til at sætte mål og planlægge opgaver, delegere og følge op, udvikle dine medarbejdere, bedømme og forbedre deres resultater samt udvælgelse af medarbejdere og opbygning af et team.

3 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Leder af medarbejdere

LTP – Leder af ledere

Kurset har fokus på, hvordan du udarbejder og eksekverer operationelle planer, onboarder og udvikler ledere, bedømmer og forbedrer lederes resultater, håndterer grænseoverflader, og skaber et stærkt team samt udvælger ledere og opbygger en organisation.

4 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Leder af ledere

LTP – Leder af ledere af ledere

Kurset har fokus på, hvordan du udarbejder og eksekverer operationelle planer, coacher og udvikler ledere, bedømmer og forbedrer lederes resultater, håndterer grænseoverflader og allokerer ressourcer samt udvælger ledere og opbygger en organisation.

3 dage
Leadership Pipeline Institute
Bøgehøj
Leder af ledere af ledere

LTP – Funktionsleder

Kurset har fokus på, hvordan du udvælger ledere og opbygger funktionen, coacher og holder ledere ansvarlige, optræder som et fuldgyldigt medlem af ledergruppen, driver exceptionel performance i funktionen samt tager ejerskab for udvikling af ledertalenter.

3 dage
Leadership Pipeline Institute
Bøgehøj
Funktionsleder

Efter deltagelse i LTP kan du få certificering på din LinkedIn-profil

LTP opfølgning

Siden vi i 2014 startede LTP træning i Salling Group, har vi trænet mere end 3.500 ledere på alle niveauer – både i Danmark og i de øvrige lande, vi opererer i. Det har skabt mærkbare resultater og er i sig selv meget positivt.

For at sikre fortsat fokus og læring tilbydes opfølgningsdage på udvalgte LTP kurser. Målgrupper og undervisere er de samme som på LTP kurserne. Indhold og fokus er skruet sammen, så de relevante emner og primære læringspunkter berøres og genopfriskes.

Deltagelse på LTP opfølgningskurser forudsætter, at du har deltaget på det respektive LTP kursus, som du ønsker opfølgning på. Desuden anbefaler vi, at der bør gå minimum 12 måneder fra deltagelse på et af LTP kurserne til deltagelse i det tilsvarende LTP opfølgningskursus.

Opfølgningsdag LTP – Leder af medarbejdere

Opsamling og genbesøg af de primære læringspunkter fra LTP træningen – herunder, hvad der skal til for, at du fastholder eksekvering og fokus i hverdagen. Desuden fokus på udvalgte temaer og indhold fra LTP træningen.

1 dag
VID detail
SG HQ, Aarslev
Leder af medarbejdere
(som har gennemført LTP – Leder af medarbejdere)

Opfølgningsdag LTP – Leder af ledere

Opsamling og genbesøg af de primære læringspunkter fra LTP træningen – herunder, hvad der skal til for, at du fastholder eksekvering og fokus i hverdagen. Kurset omfatter en 360° analyse, som du vil modtage information om på forhånd. 360° analysen forudsættes gennemført inden opfølgningsdagen, idet dagen er tæt koblet til resultatet af analysen.

1 dag
VID detail
SG HQ, Aarslev
Leder af ledere
(som har gennemført LTP – Leder af ledere)

Opfølgningsdag LTP – Leder af ledere af ledere

Opsamling og genbesøg af de primære læringspunkter fra LTP træningen – herunder, hvad der skal til for, at du fastholder eksekvering og fokus i hverdagen. Kurset omfatter en 360° analyse, som du vil modtage information om på forhånd. 360° analysen forudsættes gennemført inden opfølgningsdagen, idet dagen er tæt koblet til resultatet af analysen.

1 dag
Leadership Pipeline Institute
SG HQ, Aarslev
Leder af ledere af ledere
(som har gennemført LTP - Leder af ledere af ledere)

Mere end
3.500
ledere har deltaget i LTP-træning

“Det er et godt kursus og meget relevant for, at vi kan udvikle os og udvikle nye ledere

Værktøjsbaserede lederkurser

Situationsbestemt ledelse og oplæring

Kurset introducerer dig til SLII-modellen, herunder diagnosticering af medarbejderes udviklingsniveau med afsæt i den konkrete opgave, de står overfor. SLII-modellen bliver koblet til delegering og opfølgning, derudover oplæring og on-boarding af medarbejdere samt udvikling af konkrete udviklingsplaner for specifikke medarbejdere.

3 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Primært for ledere i butikker

Medarbejdersamtaler

Kurset fokuserer på de forskellige samtaler, du skal gennemføre med dine medarbejdere, såsom MUS/feedbacksamtaler etc. Du bliver trænet i værktøjer, du kan bruge til samtalerne f.eks. aktiv lytning, spørgeteknik, og feedback som dialogværktøj.

3 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Primært for ledere i butikker

Rekruttering

På kurset arbejder du intensivt med relevante værktøjer, som er afgørende for at få succes i rekrutteringsprocessen. Det omfatter analyse af kritiske jobfaktorer, behandling af ansøgninger, samtalestruktur, samtaletræning, aktiv lytning, spørgeteknik, referencetagning samt beslutning og vurdering.

2 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Ledere i butikker / HQ
(som har rekruttering som ansvarsområde)

Management seminar om PI BA (PI) og PI CA (PLI)

Kurset giver dig indblik i The Predictive Index Behavioral Assessment (PI) og The Predictive Index Cognitive Assessment (PLI), som Salling Group anvender ifm. rekruttering og udvikling. Der skabes forståelse for motivationsmæssige drivkræfter, hvordan medarbejderes styrker udnyttes, og hvordan du kommunikerer og motiverer forskellige typer af medarbejdere. Kurset giver dig også viden om, hvordan PI og PLI kan bruges i forbindelse med f.eks. definition af jobs, udvælgelse af kandidater, teamsammensætning og coaching/mentoring.

1 dag
Humanostics
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
For ledere i butikker og HQ

Kurser rettet mod faglig ekspertise

Gennemtestede kurser fra øverste hylde sikrer dig de rigtige værktøjer.

Kurser under kategorien faglig ekspertise retter sig mod mere specifikke fagområder. I en bredspektret organisation som Salling Group er der mange fagområder i spil. Derfor fokuserer kurserne på at udvikle dine kompetencer inden for en række udvalgte fagområder.

Vidste du ...

at Salling Group Academy årligt har over

20.000

kursusdøgn

“

Godt kursus, hvor man selv skal lave noget – og ikke bare lytte

IT-værktøjer

Excel 1 – Grundlæggende

Kurset gør begyndere eller let øvede brugere i stand til at håndtere Excel på en mere kvalificeret måde i dagligdagen. Du får mange gode tips og tricks, der gør anvendelsen af Excel nemmere. Du lærer grundlæggende funktioner som f.eks. opbygning af regneark, brug af formler og en række andre funktioner.

Afholdes både på dansk og engelsk.

1 dag

Palle Damkjær ApS og IBC Kolding

SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge

Begyndere/let øvede Excel brugere

Excel 2 – Videregående

Kurset giver erfarne og øvede brugere indblik i Excels mere avancerede funktioner. Du lærer blandt andet at arbejde med flere ark og formler på én gang, importering af tekst, opslag, samt datasegmentering og præsentation.

Afholdes både på dansk og engelsk.

1 dag

Palle Damkjær ApS og IBC Kolding

SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge

Erfarne/øvede Excel brugere

Excel 3 – Avanceret

Kurset giver erfarne og øvede brugere indblik i Excels avancerede funktioner. Blandt andet pivottabeller, som er det stærkeste værktøj til at danne præcise analyser – og specielt i Excel er mulighederne ekstra store. Du bliver mester i at behandle et udtræk fra et system, at udarbejde smarte diagrammer over den statistik du mangler, og får fuld fortrolighed i arbejdet med pivottabeller samt makroer, som vil hjælpe dig med at automatisere arbejdsgange og træne i dybden med disse færdigheder.

Afholdes både på dansk og engelsk.

1 dag

Palle Damkjær ApS og IBC Kolding

SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge

Erfarne/øvede Excel brugere

Personalejura og bemandingsplanlægning

Grundlæggende personalejura

Kurset giver dig et grundlæggende kendskab til overenskomster og arbejdsmarkedsjura i ansættelsesforholdet fra start til slut. Udgangspunktet er den praktiske virkelighed i Salling Group, så interne cases og eksempler vil blive inddraget i undervisningen. Følgende temaer berøres på kurset: Forskellen mellem funktionær/ikke-funktionær, udfærdigelsen af ansættelseskontrakter, overenskomstforhold i Salling Group samt grundlæggende regler for ferie, sygdom og barsel.

1 dag
Dansk Erhverv
SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge
Ledere i SG og medarbejdere i HQ

Udvidet personalejura

Kurset styrker dig i rollen som kompetenceperson i forhold til personalejuridisk sparring med lederkolleger og håndtering af særlige personalemæssige opgaver og udfordringer. Der er tale om træning specifikt rettet mod værktøjer og systemer, der anvendes internt i Salling Group.

1 dag
Dansk Erhverv
SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge
Ledere i SG

myTime – Ledertræning

Kurset giver dig viden og færdigheder til at kunne varetage bemandingshåndtering i egen afdeling. Det omfatter grundlæggende brug, navigation og funktioner i myTime. Du lærer at udarbejde en 16-ugers plan, benytte rådighedsfunktionen til at se, hvem der kan arbejde hvornår, afvigelser fra arbejdsplanen og registreret arbejdstid, forespørgsler fra medarbejdere samt lønforecasts.

1 dag
Salling Group Driftsteam
SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge
Ledere i SG

Kommunikation

Powerful PowerPoints

På kurset lærer du at udarbejde præcise og effektive PowerPoint-præsentationer, så du sikrer, at det kommunikative budskab bliver forstået af modtagerne, som afsenderen ønsker det.

Afvikles på dansk eller engelsk – afhængigt af deltagernes sprogkompetencer.

1 dag
EPO
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Personal Communication & Presentation

Kurset introducerer dig for fire virkningsfulde, retoriske greb til at skærpe din evne til at holde præsentationer. Der er både fokus på indhold og form, som tilsammen skaber den gennemslagskraft, som gør positivt indtryk på modtageren. Der arbejdes ikke med teknikken i PowerPoint – fokus er på den personlige del af præsentationen.

Afvikles på dansk eller engelsk – afhængigt af deltagernes sprogkompetencer.

1 dag
Rhetorica
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Effektive tavlemøder

Kurset introducerer dig til tavlers opbygning og struktur i forbindelse med tavlemøder, præsentationsteknik ved tavler samt læring omkring anerkendende spørgeteknik og inddragelse. Derudover lærer du at planlægge og prioritere ved et tavlemøde.

1 dag
VID detail
Bøgehøj
Primært for ledere i butikker og varehuse

Kommunikation

Kommunikation og konfliktstyring

På kurset kommer du til at arbejde med det anerkendende perspektiv og ledelse, relationsdannelse og relationstrappen, hvordan du kommunikerer assertivt og skaber ligeværdig kommunikation med fokus på at håndtere forskellige konfliktstile samt konfliktforebyggelse.

2 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Primært for ledere i butikker og varehuse

Kollegiale konflikter i hverdagen

På kurset lærer du, hvordan konflikter på arbejdspladsen opstår, og hvad der fortsat driver dem. Du vil desuden blive bevidst om din egen adfærd i konflikter, så du i fremtiden kan træffe alternative valg til at løse konflikterne. Fokus vil være på din egen og dine kollegers reaktionsmønstre i konflikter, ikke konfliktmægling.

1 dag
VID detail
SG HQ, Aarslev
Alle medarbejdere

Personlig udvikling og effektivitet

På kurset kommer du til at arbejde med The Predictive Index Behavioral Assement (PI BA), som er et værktøj til tolkning af og forståelse for adfærd. Herigennem får du også en indsigt i dine egne styrker og svarheder. Du kommer desuden til at arbejde med personlig planlægning og prioritering, effektive målsætninger og SMARTE mål.

NB: Kan også være relevant for andre, der gerne vil lære værktøjer til tolkning af og forståelse for (sin egen) adfærd.

3 dage
VID detail
Bøgehøj og Netto HQ, Køge
Ledere i butikker og varehuse

Vidste du ...
at Salling Group Academy årligt træner
7.000
kursister

“
Det bedste kursus jeg har været på indenfor personlig udvikling

Vidste du ...
at Salling Group har
sit eget
kursuscenter

Drift

Drift – Kundeservice, Selvscan og Cineo

Kurset retter sig mod medarbejdere i servicelinjen, og formålet er at give dig grundlæggende viden om selvscan, Cineo, Viking samt optælling af pengeskab.

1 dag
Salling Group Driftsteam
Bilka Odense
Medarbejdere i servicelinjen

Drift – Kundeservice, Retail Loss Prevention

Kurset giver dig grundlæggende viden om de driftmæssige rutiner i kundeservice, herunder behandling af kassedifferencer og sikkerhed i servicelinjen og kundeservice.

1 dag
Salling Group Driftsteam
SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge
Medarbejdere i servicelinjen

Drift – Produktion

På kurset opnår du øget forståelse for vareflowet og produktionsprocessen samt kompetencer til at varetage Management Controls i produktionsafdelingen. Følgende temaer berøres: Introduktion til instore food produktion, stykregnskab, varebestilling, interne overførsler, ADC, produktionsbekræftelse, opskrifter i SAP ECC, scrapping, shrinkage, local price reduction, lagertal, regnskab og relevante management controls. Kurset udbydes til slagtere.

1 dag
Salling Group Driftsteam
SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge
Slagtere

Drift – SAP BI

Kurset er rettet mod ledere i salgsenhederne og driftenhederne i Bilka/føtex/BR. På kurset lærer du de grundlæggende elementer i regnskab og opfølgningsrapporter i SAP BI (shrinkage, scrapping, lager, salg og GM).

1 dag
Salling Group Driftsteam
SG HQ, Aarslev og Netto HQ, Køge
Ledere i salgs- og driftsenheder i Bilka/Føtex/BR

Værktøjer til styring og ledelse af projekter og processer

Stakeholder Management

Dette kursus fokuserer på værktøjer og aktiviteter rettet mod systematisk arbejde med stakeholdere i en kompleks organisation. Fokus er på identifikation og relationsopbygning med de relevante stakeholdere med fokus på at påvirke andre og skabe resultater uden at have formelt ledelsesansvar.

1 dag
Leadership Pipeline Institute
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Project Management

På dette kursus får du et solidt indblik i projektledelse og en forståelse for de værktøjer, der sikrer en effektiv styring og ledelse af projekter og komplekse opgaver. Du lærer at bruge Project Management Toolbox og at planlægge et projekt fra bunden med de nøglepersoner, der skal involveres i projektet.

3 dage
Faktor3
Bøgehøj
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Process Optimization - LEAN

På kurset arbejder du med at effektivisere og optimere processer i dagligdagen og i projekter. Når du har fokus på lean, høj kvalitet, reducerede omkostninger og øget hastighed, kan du løbende lave forbedringer og tænke nyt. Efter kurset er du bedre i stand til at effektivisere og optimere processer og omkostninger både i hverdagen og i projekter – med fokus på kunden i centrum.

1 dag
Implement Consulting
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Kurser rettet mod forretningsforståelse

Forretningsforståelse er essentielt i en kompleks organisation som Salling Group – både på gruppe- og kædeniveau, og i butikkerne og varehusene. I dag omfatter Salling Group både butikker, webshops, kaffebarer, restauranter og måltidskasser. Det betyder, at vi samlet set er en meget stor organisation med en lang række fag- og kompetenceområder, der hver eneste dag spiller sammen. Det er netop af hensyn til denne kompleksitet, at forretningsforståelse og værktøjer til styring og ledelse af projekter og processer er vigtige.

På nogle af disse kurser vil du måske opleve at sidde sammen med kolleger fra andre dele af Salling Group. Dermed vil du opnå netværk, inspiration og tværfaglig indsigt som gevinster ved at deltage i kurser sammen med andre faggrupper.

Vidste du ...

at Salling Group Academy årligt udbyder og administrerer 700 kurser

“

Rigtig fint stof til netop vores position. Relevant sparring

Forretningsforståelse og Business Skills

Salling Group Financial Model

Vores finansielle værdikæde og nøglebegreber er komplekse, men også ekstrem vigtige at forstå i forhold til både daglige opgaver og langsigtet udvikling. Kurset giver dig indsigt i og forståelse for Salling Groups finansielle model, herunder de kritiske parametre og nøgletal og hyppigst anvendte begreber. Det omfatter struktureret gennemgang af regnskabet (P&L) med særligt fokus på udvalgte parametre deri. Desuden berøres budget, forecast og OPEX/CAPEX mv.

1/2 dag
Salling Group Finance
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Structured Problem Solving

På kurset arbejder du med den strukturerede metodik og de faser, der understøtter effektiv og struktureret problemløsning. Kurset bygger på anerkendte metoder og modeller og kobler direkte til "The pyramid principle", som af mange betegnes som biblen i forhold til arbejdet med struktureret problemløsning.

1 dag
Implement Consulting
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Design Thinking and Concept Development

På kurset får du viden og indsigt i forhold til at arbejde struktureret og effektivt med designtænkning og konceptudvikling. Der arbejdes med at skabe en tilgang til at løse komplekse problemer, hvor det er nødvendigt at inddrage viden fra mange fagområder for at anskueliggøre problemet fra forskellige vinkler. Kurset bygger oven på de teknikker og værktøjer, der arbejdes med på kurset "Structured Problem Solving".

1 dag
Implement Consulting
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere på HQ
(og øvrige centrale funktioner)

Forretningsforståelse og Business Skills

Færdigheder og adfærd i forhandlingssituationer

På dette kursus arbejder deltagerne med at styrke effektiviteten og gennemslagskraften i forhandlingssituationer gennem indsigt i egen og andres forhandlingsstile og personprofiler. Der arbejdes med kommunikation til forskellige profiler med henblik på at nå et ønsket resultat. Undervisningen er praksisnær læring gennem forhandlingsøvelser med andre deltagere fra Commercial.

2 dage
VID detail
Bøgehøj
Medarbejdere fra Commercial

Responsible Procurement

Kurset udbydes indenfor food og nonfood, nearfood og tekstil. Kurset omhandler etisk handel og forståelse for potentielle og relevante menneskelige/etiske forhold ifm. indkøb. Kurset understøtter Salling Groups strategiske fokus og indsats ift. at arbejde med ansvarligt indkøb.

1/2 dag
DIEH
SG HQ, Aarslev
Medarbejdere fra Commercial

På myWorkplace finder du al info om læring og udvikling

“Virkelig godt konstrueret – og meget målrettet målgruppen. Keep up the good work!

Commercial

Commercial arbejder med udvikling og styring af sortiment, kampagner og aktiviteter for kæderne. Afsættet er en struktur, der er gennemgribende i alle sammenhænge, og som omfatter de relevante kompetenceområder i Commercial.

De fire områder ses herunder. For Commercial er der tilpassede kurser – søg derfor yderligere information hos din nærmeste leder, så i sammen kan finde de mest relevante kurser for dig.

1 Range

- Category Management
- Private label
- Range Reviews

2 Trade

- Leaflet and Instore planning
- Event planning
- Price management
- "Sell for less"

4 Supplier handling

- Strategic collaboration
- Develop new supplier base

3 Margin control

- Margin management
- COGS negotiations

Talentudvikling

Vores succes afhænger af medarbejdere, der både kan og vil noget mere.

I Salling Group behøver vi sjældent at kigge ud over egen organisation for at finde kommende talentfulde ledere. Derfor investerer vi også i forskellige talentprogrammer, der sikrer, at vi tidligt i et talents karriere udvikler vedkommendes personlige og faglige kompetencer. Det sikrer, at vedkommende er klar til at indtræde i rollen som leder, når der opstår en ledig position. Udviklingen fortsætter herefter med ledertræning på Salling Groups Leder Transitions Program (LTP).

Et talent i Salling Group kan defineres på flere måder. I denne sammenhæng er talenter som udgangspunkt medarbejdere, der både kan og vil noget mere end deres kolleger på samme niveau. Og dem skal vi blive ved med at udvikle – både på kort og lang sigt.

For disse talenter findes der talentprogrammer med et særligt tilrettelagt program. Man kan ikke tilmelde sig et talentprogram – det er et forløb, som man bliver udvalgt til af sin leder i samarbejde med HR.

I Salling Group har vi hele tiden fokus på at identificere og udvikle virksomhedens talenter på alle niveauer. Det er afgørende for vores succes, at vi hele tiden har en pipeline af dygtige medarbejdere og ledere på bænken – klar til at træde til når og der, hvor organisationen har brug for det.

Pris og dato

på alle kurser finder du i myWorkplace

“

MEGA FEDT kursus! Virkelig relevant og spændende

Talentprogrammer

Selvledelse og samarbejde

Første dag har fokus på din egen Predictive Index Behavioral Assessment (PI BA) og Salling Groups Leadership Behaviours. Herefter er der fokus på at være en del af et team, evnen til at samarbejde, kommunikere og give feedback samt at være en god rollemodel. Programmet tager udgangspunkt i dit personlige Development Roadmap. Dette udfyldes af dig og din leder inden deltagelse på modulet.

1 modul af 3 dage + online

VID detail

Bøgehøj

Nyudnævte (+/- 3 mdr.) team- og produktions-koordinatorer
(føtex, Bilka, Logistik)

Lederaspirant

Programmet er for dig, der ønsker at udvikle dig fra selvledelse til leder af medarbejdere. Du får viden om selvindsigt, målstyring og effektivitet samt forståelse for egne styrker og udfordringer, og hvordan du effektivt målstyrer. Du lærer at kommunikere f.eks. i de vanskelige samtaler. Derudover er der fokus på succesfuld rekruttering. Programmet afsluttes med eksamen og en studietur til udlandet med det formål at få ny viden og inspiration fra nogle af verdens førende detailvirksomheder.
NB: Tidsmæssigt potentiale til udnævnelse til næste niveau inden for 6-9 mdr.

3 moduler af 3 dage, studietur + eksamen

VID detail

Bøgehøj

Talentfulde team- og produktionskoordinatorer (føtex og Bilka)

Frugt & Grønt

Programmet er et intensivt forløb, som har til formål at accelerere din faglige udvikling indenfor frugt & grønt faget. Omdrejningspunktet er din individuelle udviklingsplan. Udviklingsplanen udarbejdes i samarbejde med din leder og er væsentlig ift. den samlede udvikling.

4 moduler af 1-2 dage

VID detail og interne undervisere

Interne lokaliteter

Nyudnævnte team koordinatorer i Frugt & Grønt (føtex/Bilka)

Retail manager

Retail Manager uddannelsen er en formel et-årig overbygning til salgsassistentuddannelsen. Uddannelsen henvender sig til (ny)udlærte salgsassistenter indenfor detailbranchen, som vil dygtiggøre sig indenfor retail og har ambitioner om et lederjob indenfor branchen. Du får en uddannelse, hvor der er fokus på både teori og praksis. Du møder kolleger fra andre dele af Salling Group, som dagligt arbejder med problemstillinger, der ligner dine. Det giver rigtigt gode muligheder for sparring og læring på tværs af organisationen. Som en del af de seks ugers undervisning får du mulighed for at afslutte to akademifag og de første moduler af Salling Groups lederuddannelse.

1 år / 6 ugers læringsmoduler

VID detail

Bøgehøj

Udlærte salgsassistenter

Elev- og Management Trainee uddannelse

Et springbræt til en karriere i Salling Group

I Salling Group tilbyder vi Danmarks bedste elev- og Management Trainee-uddannelser. Som elev og Management Trainee i Salling Group får du en uddannelse i en international virksomhed, hvor du kombinerer teori og praksis. Du følger en individuel uddannelsesplan, hvor arbejdet i butikken suppleres med læringsmoduler på bl.a. Salling Group Academy.

Det gør elevuddannelsen til et stærkt springbræt for din fremtidige karriere både i og uden for detailbranchen – både herhjemme og internationalt.

Nedenfor kan du se de mange spændende muligheder for elev- og Management Trainee-uddannelser i Salling Group.

- Elitebager
- Gourmet-slagter
- Gourmet-slagter – Med speciale i Delikatesse
- Management Trainee
- Salgselev

Læs om vores elev- og Management Trainee-programmer på
sallinggroupelev.dk

Salling Group opfordrer til løbende efter- og videre-uddannelse. Du kan bl.a. søge Kompetencefonden om støtte til relevant uddannelse i løbet af din karriere.

Vidste du ...

at 40 % af lederne i føtex og Bilka er udlært i Salling Group

BilkaToGo
Vi pakker for di

salling group