

## — Anja Vanroose

*Opleidingshoofd graduaat winkelmanagement*

***Stimuleren van ondernemende vaardigheden en attitudes bij studenten door het opzetten van een leerbedrijf***

## studenten Vives openen pop-up RUST



...en hun theoretische vak nu om in de praktijk. (foto SV)

vrijdag 8 maart studenten Retail & aan pop-up RUST. In de winkel staat als fysieke rust

centraal, wat resulteert in een assortiment van onder andere pyjama's, satijnen kussenslopen en plukthee. De studenten willen een plaats bieden waar bezoekers

even hun hoofd kunnen.

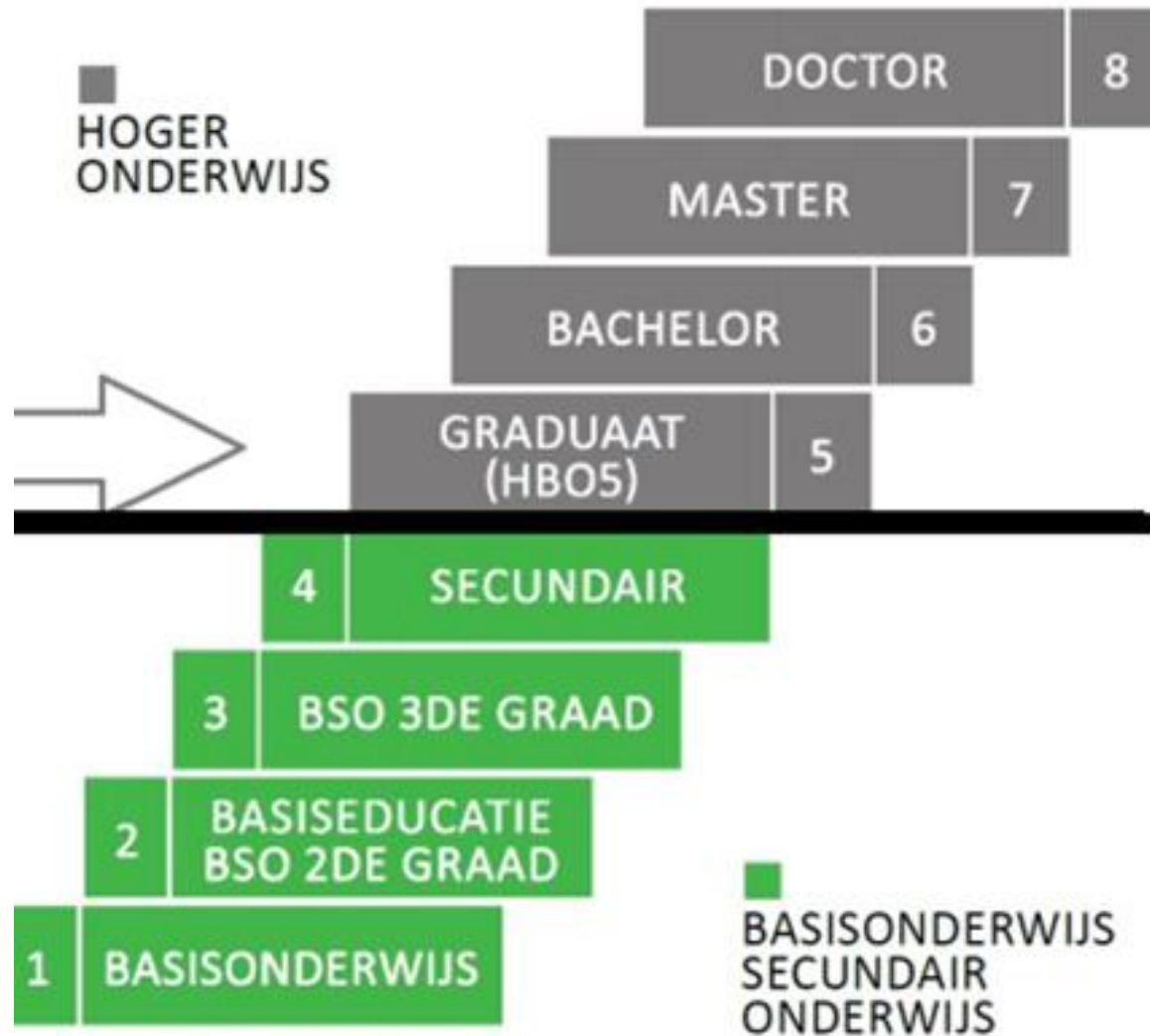
### **DRUK**

In de graduaatopleiding winkelmanagement: Retail & merce' kregen de studenten opdracht om hun theorie om te zetten in praktijk. Ze werkten ze het concept "Zowel jong als oud" in deze maatschappij carrièregericht en wat dat ontspannen ook is. Met RUST willen ze daarvan bewustmaken het bij studente Aichele. Op vrijdag 8 maart officieel de deuren open rijk. Tot zaterdag 4 maart negen studenten de deuren open houden. (Siel Vanderpoort)

RUST in Ring Kortrijk van 8 maart tot 4 mei. Van 10 tot en met zaterdag 10 uur tot 19 uur. Om 19 uur sluit de winkel om 19

# — Welkom in de wereld van...

*hoger onderwijs!*



# — Welkom in de wereld van...

*Wat is nu het verschil tussen een graduaats- en een professionele bacheloropleiding?*

## **Graduaat**

- 120 studiepunten (2 jaar)
- heel praktijkgericht
- 1/3 werkplekleren
- enkele vakken
- 4 korte modules met onmiddellijk examens erna
- voorbereiding op een beroep

## **Professionele bachelor**

- 180 studiepunten (3 jaar)
- gezonde mix tussen theorie en praktijk met link naar dienstverlening en werkveld
- meer vakken, minder leerstof per vak
- 2 semesters met examens
- voorbereiding op een breder gamma aan profielen



## — **Graduaat winkelmanagement: beroepsprofiel**

De winkelmanager beheert alle commerciële, logistieke, financiële, administratieve en personeelsgebonden activiteiten teneinde de commerciële rentabiliteit van de onderneming te verhogen.

- Ondernemende vaardigheden
- Taken van een ondernemer



# — **Beroepsprofiel naar ondernemende vaardigheden**

14 Leerdoelen = gedragsindicatoren of activiteiten

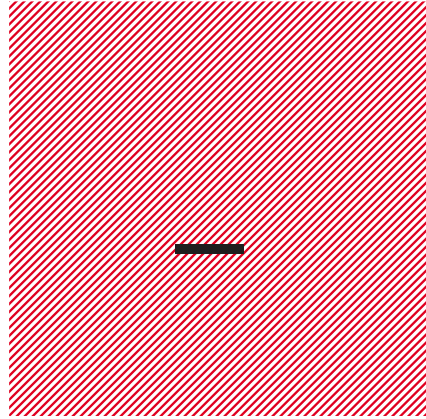
+

Professioneel gedrag = ondernemingszin, flexibiliteit, persoonlijke organisatie en discipline, samenwerken, diversiteit en omgaan met feedback

Één derde werkplekleren in retail of e-commercebedrijf

+

Eigen bedrijf starten



## FASE 1

### OPLEIDINGSONDERDELEN

#### Me & My Basics

	STP
E-commerce: Basics	3
Commercial Skills	3
Artificial Intelligence in retail	3
Talentontwikkeling 1: mijn competenties	3
Communicatie Nederlands	3

#### Me & My Logistics

Supply Chain Management & e-logistics	3
Product- en prijsbeleid	3
Basic Office Skills	3
Werkplekieren 1: Retail & e-commerce	6

#### Me & My Targets

Storemanagement: organisatie & targets	3
Marketingcommunicatie	4
HRM	3
Communicatie Engels	3

#### Me & My Concept

Retailmarketing en concept	5
Professional Development 1	3

#### Keuzepakket retail

In-storecommunicatie & Visual Merchandising	3
Werkplekieren 2: Retail	6

#### Keuzepakket e-commerce

E-commerce: Web Marketing	3
Werkplekieren 2: E-commerce	6

**Totaal studiepunten**

**60**

## FASE 2

### OPLEIDINGSONDERDELEN

#### Me & My Law & Finance

	STP
Ondernemingsrecht	3
Financieel management	3
Communicatie Frans	3
Leerbedrijf 1: Business plan	4

#### Me & My Team

Sociaal recht	3
Leadership	3
Leerbedrijf 2: Start-up	5

#### Keuzepakket retail

Werkplekieren 3: Retail	4
-------------------------	---

#### Keuzepakket e-commerce

Werkplekieren 3: E-commerce	4
-----------------------------	---

#### Me & My Sales

Digital Communication	3
E-commerce: Web Development	3
Leerbedrijf 3: Operations	5

#### Keuzepakket Retail

Sales Training	3
----------------	---

#### Keuzepakket e-commerce

E-commerce Lab	3
----------------	---

#### Me & My Organisation

Leerbedrijf 4: Finalisation	5
Sustainability & International Skills	3
Professional Development 2	3

#### Keuzepakket retail

Werkplekieren 4: Retail	7
-------------------------	---

#### Keuzepakket e-commerce

Werkplekieren 4: E-commerce	7
-----------------------------	---

**Totaal studiepunten**

**60**



## — **Voorbereiding in fase 1: retailmarketing & concept**

Begin van opleiding: commerciële vaardigheden, product- & prijsbeleid, logistiek, Nederlands, marketing, e-commerce, Al...

Retailmarketing & concept

- Trends
- Creatieve sessie door Unizo en pitch van ondernemend idee
- Groepen studenten die een businessplan uitdenken
- Pitch
- Winnaar

## — Pop-up met webshop in fase 2 van de opleiding

- Business plan van winnaar wordt geanalyseerd en herwerkt
- Alle studenten werken aan één concept
  - Bepalen assortiment en leveranciers
  - Inrichting & Marketing
  - Webshop
  - Administratie opstarten
  - Opening organiseren
  - Uitbaten van winkel en webshop





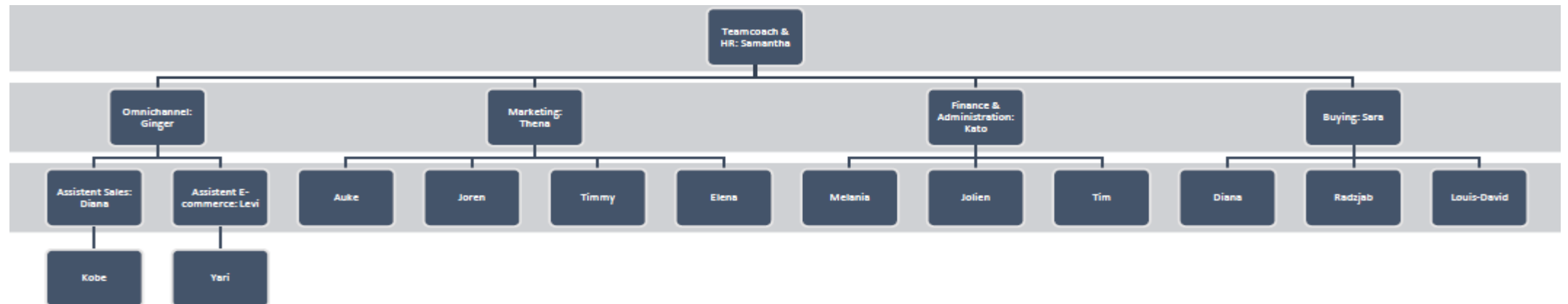
## — Perodes en rollen in 'leerbedrijf'

Vier periodes

Half november – solliciteren voor leidinggevende functie

4 teams

4 verantwoordelijken + teamcoach



Raad van bestuur (docenten, verantwoordelijken, teamcoach)

## — Integratie in programma / linken leggen

- Uitleg STEP-up Unizo
- Durf te vragen met 'vak'-docenten
- Functioneringsgesprekken
- (peer)evaluatie



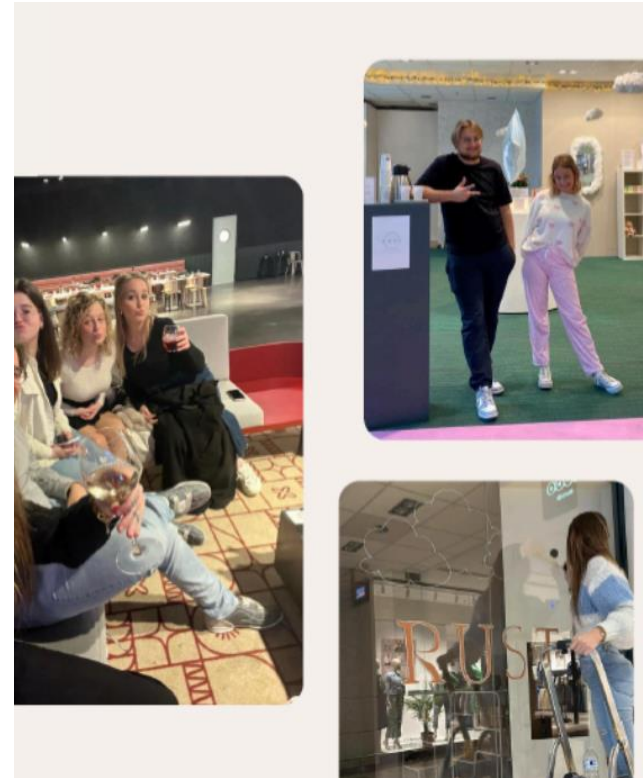
## — Financiering van het leerbedrijf / pop-up

Ondernemen → geld nodig

Aandeelhouders zoeken / crowd funding

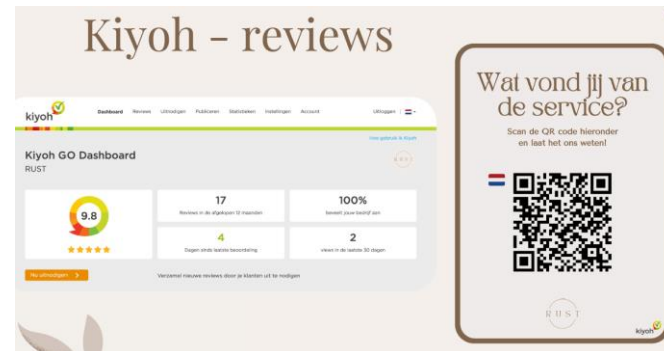
Twee Aandeelhoudersvergaderingen

Openingsevent voor stakeholders



# — Verkoopkanalen

- Kerstmarkten
- Winkel in commercieel centrum
- Webshop
- Verkoopmomenten VIVES



# — Leerkansen

Soft Skills

Samenwerken

Feedback geven en krijgen

Flexibiliteit

Leidinggeven

Omgaan met tegenslagen

Kennis omzetten in praktijk

## Samenwerking accountancy

- Inboeken van facturen
- Inboeken van onze verkopen
- Tweewekelijkse meeting



Toppers & Floppers

Leveranciers

Sociale Media

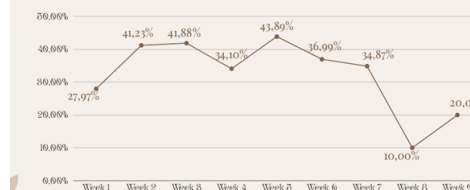
Kiyoh - reviews

Pers

Ring Kortrijk

## Webshop KPI's

Bouncepercentage





## — **Rol van de coach**

Intensieve begeleiding en coaching

Evenwicht tussen sturen en delegeren

Nieuwe periode -> nieuw team -> telkens een terugval

Dip in de verkoop versus motivatie

## — Praktische moeilijkheden

- Ondernemingsnummer
- Financiële flow (anti-witwas) bij banken
- (te) Korte periode waarin we de winkel kunnen openhouden

### Leveranciers



DE SCENT

Thelene



## — Do's en don'ts

- Verwachtingen scherp stellen
- Studenten laten fouten maken
- Volledig team
- Netwerk (binnen en buiten de organisatie)

Topverkopen



€134,75





# — Vragen?

Anja.vanroose@vives.be

