

PÅMELDINGSSKJEMA:

(skriv tydelig) Påmeldingsfrist: 27. august 2010

Firma: _____

Navn: _____

Navn: _____

Adresse: _____

Postnr.: _____ Poststed: _____

Tlf.nr.: _____ E-postadresse: _____

Påmeldingen er bindende.

Medlem, NUF/NGF

Ikke-medlem

Påmelding Urselgerskolen, NUF/NGF- medlaem kr 4.500,- ikke medlemmer kr 5.500,-

Ønsker informasjon om NUFs fordeler og medlemsskap for lærlinger, ta kontakt med oss.

Prisene inkluderer kurskompendium til den teoretiske og praktiske dagen og to kurskompendium til siste dagen med butikken som medium og verktøy samt service og kundebehandling.

Arrangør: Norges Urmakerforbund, Storgata 14, 0181 Oslo
Tlf 22 17 18 50, eller post@urmakerforbundet.no



Gjør dine butikkmedarbeidere bedre og tryggere på seg selv!

URSELGERSKOLEN 13., 14. OG 15. SEPTEMBER 2010,
NGF's Kompetansesenter, Storgata 14, Oslo.

- Teoretisk og praktisk læring gjennom øvelser
- Flere kunder
- Økt fortjeneste
- Lojale kunder
- Maksimer gode salgsperioder



TRYGGE OG FLINKE BUTIKKSELGERE.

Alle butikkselegere i urmakerforretninger bør ha Utselgerskolen. Her får du kunnskap om verktøy, utstyr, maskiner, verktøyer, garantibestemmelser utover kjøpsloven og praktiske øvelser hvor du har muligheter for både å trene og spørre.

Siste kursdag er viet til kunden under stikkordene:

Bevisstgjøring – butikk og varer – salg – motivasjon og målsetting.

DYKTIGE OG TRYGGE URSELGERE SKAPER STØRRE OMSETNING I BUTIKKEN!!!

MANDAG, 13. SEPTEMBER:

Del 1: Før lunsj

10:00 – 12:30

VERKTØYKUNNSKAP, UTSTYR OG MASKINER

- Teori

VERKTØYER

- Mekaniske
- Kwarts

Del 2: Etter lunsj

13:30 – 17:00

PRAKTISKE ØVELSER

- Tetthetskriterier
- Trykktesting

KJØPSLOVEN

- Garantibestemmelser utover kjøpsloven

TIRSDAG, 14. SEPTEMBER:

Del 1: Før lunsj

10:00 – 12:30

BRUKSANVISNINGER OG INNSTILLINGSVEILEDNINGER

- Gjennomgang

REIMER OG LENKER

- Praktiske øvelser
- Spørsmål, diskusjoner og trening

ENKLE REPARASJONER

- Baretter, lenker o.s.v.

Del 2: Etter lunsj

13:30 – 17:00

BATTERITEORI

- Batterityper
- Batteriskifte
- Praktiske øvelser

TESTING AV BATTERITILSTAND, MÅLEINSTRUMENTER OG EOL

- innstilling av uret etter batteriskifte

ONSDAG, 15. SEPTEMBER:

Del 1: Før lunsj

10:00 – 12:30

BEVISSTGJØRING

- Kunden er konge
- Personlig og felles målsetting
- Stolthet og synliggjøring?
- Hvordan lage planer og tiltak som gir effekt ?

BUTIKK OG VARER

- Oppbygging og presentasjon

Del 2: Etter lunsj

13:30 – 17:00

SALG

- Diskusjon og oppgaver
- Kroppsspråk og mersalg

MOTIVASJON OG MÅLSETTING

- Bevisstgjøre
- Hvorfor - hvordan - hvem

Kursansvarlig dag en og to: Ragnhild Gaustad

Ragnhild er utdannet urmaker og driver eget urmakerverksted, Urmaker Gaustad. Ragnhild er sterkt engasjert i urmakerutdanning og har mange års erfaring fra urforretninger. Hun er også nestleder i Norges Urmakerforbunds styre.

Kursansvarlig: Björg Høvik Eriksen

Björg har flere års erfaring fra gullsmedbransjen hvor hun har levert kurs og veiledning i salg og motivasjonsarbeide. Hun arbeider som prosjektleder med markedsrettede tiltak i tillegg til tverrfaglig arbeide mot mindre bedrifter innen kulturhåndverk, blant annet i samarbeid med Innovasjon Norge. Tidligere har hun arbeidet med salgsledelse og konseptutvikling i Telenor Mobil og IKEA Norge.

KURSDELTAKERNE BØR HA MED SEG PRAKTISK HÅNDVERKTØY SOM:

- Liten hammer • ”kasse”kniv • kasseåpner • korntang • plast batteritang
- 3 stk skrutrekkere sort/rød/grå • silikonpute • skyvelær • avbiter, flattang • lenkekorte sett
- klokker med bruksanvisninger du lurar på.

Som det fremgår av programmet vil kurset være svært praktisk rettet. Alle vil få utlevert kurs- og arbeidshefte slik at du kan ta med deg all læringen og motivasjonen tilbake til butikken din.