

PÅ RETT KURS

ÅPNE KURS FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

Spirit kurs er utviklet gjennom 29 år i tett samarbeide med våre kunder. Kursene baserer seg på betydelig bransjeinnsikt, teori og beste praksis. Åpne kurs, deltar flere bedrifter. Se vår kurskatalog.

VÅRE KURS

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER



SP!RIT
PART OF TRADESOLUTION



5. NOVEMBER 2024

MULIGHETENES BUTIKK

TRADE-/SHOPPER-MARKETING 1 DAG

Kurset tar for seg mulighetsrommet for aktivisering i og rundt butikk. Fokus på kjedekampanjer, sesong og andre lokale aktivitetsmuligheter. Spirit sitter på betydelig innsikt fra egen Retail Tracker, shopper- og leverandørundersøkelser. I tillegg jobber vi som retailbyrå for en rekke av de største aktørene i dagligvarebransjen.

FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER



Kr. 4.900,-
20% rabatt pr
ekstra deltager

Målgrupper:

Kategori, shopper/trade, KAM, og alle som jobber med kommunikasjon og aktiviteter inn til kjede eller butikk.

Beskrivelse:

- Innsikt fra Retail Tracker, shopper- og leverandørundersøkelser som er relevant for shopper- og trademarketing
- Produktreisen fra leverandør til shopper i butikk
- Mekanikker for aktivisering og salg ut av butikk
 - Materiell
 - Konkurranser
 - Eksponering
 - SoMe
- Kampanje-tracker måling og oppfølging av kjedekampanjer
- Beste praksis leverandøraktiviteter i butikk
- Workshop case

Praktisk informasjon:

Kurset avholdes i lokalene til Spirit/Tradesolution sentralt i Oslo. Ole Deviks Vei 6C.
Kl 09.00 – kl 17.00.

Pris for 1 dag kurs inklusive lunsj og drikke kr 4.900.-

Alle ekstra deltagere får 20% rabatt på kurset. Ansvarlig for kurset, Tom Aulie, Jack Rørvik Lie og Thomas Anfinsen.



13. - 14. NOVEMBER 2024

Kr. 6.900,-
for 2 dager.
20% rabatt pr
ekstra deltager

PERFECT STORE

BUTIKK/DIGITALT 2 DAGER

FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

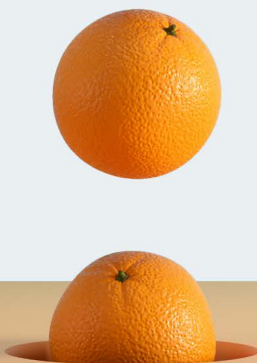
GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER

Kurset tar for seg teoretiske arbeidsprosesser, analyser, utvikling av løsninger i butikk/digitalt. Vi har lang erfaring med denne type prosesser fra drikkevarer, meieri, snacks og sukkervarer.

Målgrupper:

Målgrupper: Kategori, shopper/trade, salgsledelse, KAM og analyse.



Beskrivelse:

- Hva handler Perfect Store om?
- Kunde – produktreisen
- Innsikt – trender
- Viktige drivere for salg ut av butikk
- Hvordan øke kategorikaken! Eksempler
- Perfect Store 7 trinns arbeidsprosess (fokus på å øke kaken)
 - Situasjonsbeskrivelse (SWOT) – hva skal vi oppnå
 - Definisjon av produkt-/kategoriområde
 - Hvilken rolle skal produktet/kategorien ha
 - Verdivurdering – økonomi
 - Mål med prosjektet (tydelige KPI-er)
 - Strategier
 - Taktikker (6 P-er)
- Gjennomføring – implementering. Internt, trade- og shopper
- Workshoper begge dager.

Eksempler fra meieri- og drikkevarekategoriene.

Praktisk informasjon:

Kurset avholdes i lokalene til Spirit/Tradesolution sentralt i Oslo. Ole Deviks Vei 6C.

Dag 1 fra kl 09.00 – kl 17.00.

Dag 2 fra kl 08.30-15.00.

Muligheter for overnatting på Helsfyr.

Pris for 2 dagers kurs inklusive lunsj og drikke begge dager kr 6.900.-

Alle ekstra deltagere får 20% rabatt på kurset. Ansvarlig for kurset, Tom Aulie og Ole Sannerud.



28. - 29. NOVEMBER 2024

VEIEN TIL «PERFEKTE» PRESENTASJONER

2 DAGER

FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER

Kurset baserer seg på retoriske prinsipper, med fokus på å skape tydelig budskap og -argumentasjon.

Målgrupper:

Alle som jobber med produktutvikling, nyheter, salgspresentasjoner, kick-off, innsalg til kjedekontor m.m.

Beskrivelse:

Vi bruker en 7 trinns arbeidmodell:

1. Mål – budskap. Hva ønsker jeg å oppnå
2. Argumentasjon med bevis
3. Disponering av presentasjon
4. Formulering – språk
5. Memorering – kreativ oppbygging
6. Agere – presentere
7. Analysere – nådde jeg frem



**Kr. 6.900,-
for 2 dager.**
20% rabatt pr
ekstra deltager

Kurset er bygget på samme lest, som noen av våre største talere benytter. God blanding av teori, praktiske eksempler og workshops. I tillegg vil du utvikle egen presentasjon, som du skal kunne benytte etter samlingen. Kurset gjennomføres over 2 dager med andre kollegaer fra bransjen. Du får også med en rekke arbeidsverktøy til bruk i egen hverdag.

Praktisk informasjon: Kurset avholdes i lokalene til Spirit/Tradesolution sentralt i Oslo. Ole Deviks Vei 6C. Dag 1 fra kl 09.00 – kl 17.00.

Dag 2 fra kl 08.30-15.00.

Muligheter for overnatting på Helsfyr.

Pris for 2 dagers kurs inklusive lunsj og drikke begge dager kr 6.900.-

Alle ekstra deltagere får 20% rabatt på kurset. Ansvarlig for kurset, Tom Aulie og Jens Sjøberg



3. DESEMBER 2024

SoMe

for dagligvarebransjen

1 DAG

HVORDAN LYKKES MED SoMe GJENNOM KUNDEREISEN
KUNDER TIL BUTIKK – ENGASJEMENT I BUTIKK – TILBEREDNING HJEMME

FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER

- Lokale SoMe muligheter for butikk (organisk)
- Hvilke typer av sosiale kanaler har vi
 - Ulike målgrupper
 - Ulike SoMe
- Hvordan jobber kjedene og butikkene med SoMe
- Praktisk informasjon til gjennomføring i butikk
 - Tilpassinger til kjede
 - Innhold – video/film – formater m.m
 - SoMe informasjon – overføring av underlag/materiell
- Markedsføringsloven
- Case. Argumentasjon – innsalg lokale SoMe aktiviteter for butikker
- Trening på innsalg til butikker. Snakkekonsept
- Overlevering av innhold
- Gjennomføring av aktiviteter
- Evaluering



Kr. 3.900,-
20% rabatt pr
ekstra deltager

SoMe kurset egner seg for alle som jobber med utvikling av nyheter, kampanjer og aktiviteter, eller som jobber innsalg til kjedekontor og butikk. Dette vil sikre gjennomføringskraft hele veien frem til shopper i kjøpsøyeblikket. Fokus på innsalg og overlevering av SoMe materiell til butikk.

Spirit er spesialister på aktiviteter rundt og i butikken, samt innsalg til kjedekontor og butikk!

Praktisk informasjon:

Kurset avholdes i lokalene til Spirit/Tradesolution sentralt i Oslo. Ole Deviks Vei 6C. Kl 09.00 – kl 15.00.

Pris for 1 dag kurs inklusive lunsj og drikke kr 3.900.-

Alle ekstra deltagere får 20% rabatt på kurset. Ansvarlig for kurset, Tom Aulie, Thomas Anfinssen



10. - 11. DESEMBER 2024

**Kr. 6.900,-
for 2 dager.**
20% rabatt pr
ekstra deltager

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

YTRE SALGSAPPARAT 2 DAGER

FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER

Kurset setter fokus på grunnleggende arbeidsmetodikk i forbindelse med salgsledelse.

Målgrupper:

Alle som har et personalansvar innenfor salg og salgsledelse.

Beskrivelse:

Kurset gjennomføres over 2 dager med andre kollegaer fra bransjen. Blanding av teori og workshops. Du får også med en rekke arbeidsverktøy til bruk i egen hverdag.

4 HOVEDMODULER:

Målstyrt selgerledelse

- Situasjonsorientert endringsledelse
- Medarbeiderutvikling – coaching
- Kundesegmentering – planlegging

Trene trenerne

- Forankring av innhold – pedagogisk tilnærming
- Bruk av verktøykassen
- Gjennomføring – oppfølging

Medarbeideroppfølging

- Samreiser
- Kartlegging av medarbeidere
- Vanskelig medarbeidersituasjoner

KAM-light store butikker – regionale kjedekontor

- Lokal tilpassing kundetyper
- Kundeplanen – årshjul – speile kunden
- Utvikling av kundepresentasjoner

Praktisk informasjon:

Kurset avholdes hos Spirit/Tradesolution i Oslo.

Dag 1 fra kl 09.00 – kl 17.00.

Dag 2 fra kl 08.30-15.00.

Muligheter for overnatting på Helsfyr.

Pris for 2 dagers kurs inklusive lunsj og drikke begge dager kr 6.900.-

Alle ekstra deltagere får 20% rabatt på kurset. Evt. overnatting kommer i tillegg for de som ønsker det. Ansvarlig for kurset, Tom Aulie.

GENERELL INFORMASJON

FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER

I tillegg til våre åpne kurs (flere bedrifter), så arrangerer vi skreddersydde kurs for enkelt-bedrifter. Priser etter avtale.

Betingelser ved påmelding:

- Kansellering av kurs 14-7 dg før kurset.
50% fakturering (tilgodelapp)
- Kansellering av kurs 7 dg før kurset.
100% fakturering
Tilgodelapp kan brukes på et senere kurs.

Kontakt: tom@spiritgruppen.no tlf 922 52 687

Påmelding



Tom Aulie - Ansvarlig for kursprogrammet

- Managing Partner Spirit
- Erfaring fra butikk, kjede, leverandør, Retailbyrå
- MBA NHH. Branding - Metode - Kommunikasjon



Ole Sannerud

Business Intelligence
Analyst Tradesolution



Jens Sjöberg

Seniorkonsulent - Spirit



Jack Rørvik Lie

Kreativ leder Spirit



Thomas Anfinen

Byråleder Spirit

KURS- LOKALER

Oslo og Kløfta



FORSIDE

MULIGHETENES BUTIKK

PERFECT STORE

«PERFEKTE» PRESENTASJONER

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

MÅLSTYRT SELGERLEDELSE

GENERELL INFORMASJON

KURSLOKALER



SPIRIT LOKALER

Konferanse- og møterom i egne lokaler. Ole Deviks Vei 6c. Lokaler eiet av dagligvare- og serveringsbransjen.

MIKLAGARD GOLF, KLØFTA

Konferanserom for 70 personer, samt møterom. Her har vi også mulighet til å gjennomføre eventer og større samlinger. Lily Country Club har overnatting og servering av lunsj/middag.