

Det personlige lederskab

Fagmodulet omfatter 10 ECTS-point

Særlige adgangsforsætninger: Ingen

Eksamensform: Mundtlig eksamen med udgangspunkt i projektrapport

Formål

Formålet med faget er, at de studerende kan varetage personaleledelsesopgaver som afdelingsleder eller tilsvarende i en detailhandelsvirksomhed. På baggrund af indsigt i egen personlig udvikling som leder, og de krav og muligheder lederrollen stiller, skal de studerende kunne forstå, vurdere og handle i forhold til problemer og muligheder i en virksomheds konkrete og særlige personaleforhold herunder kunne inddrage og anvende relevante IT-værktøjer.

Indhold og omfang

- | | |
|---|-------|
| • Personlig udvikling – den unge leder i butikken | 25 % |
| • Organisering af arbejdet | 40 % |
| • Lederen som rollemodel | 15 % |
| • Kommunikation i butikken | 20 % |
| | 100 % |

Mål

Personlig udvikling - den unge leder i butikken

Den studerende skal kunne

1. Anvende viden om udvikling fra medarbejder til leder på områder som menneskesyn, værdier, ambitioner og motivation.
2. Udnytte egne sproglige og kropslige virkemidler, udtryk og gennemslagskraft.
3. Foretage personlig planlægning herunder selvledelse.
4. Håndtere stress under tempofyldte og omskiftelige forhold under hensyntagen til medarbejdere, kunder og butikkens profil.

Organisering af arbejdet

Den studerende skal kunne

1. Analysere og skabe overblik over butikkens samtlige arbejdsopgaver for at kunne foretage en vurdering af niveauer for delegering samt opfølgning.
2. Analysere og vurdere tidsforbrug samt gennemføre tidsstyring og planlægning med udgangspunkt i butikkens aktiviteter og sæson.
3. Vurdere og bruge forskellige metoder til samarbejde, teamudvikling og –dynamik til at nå butikkens mål.
4. Skabe motivation og tillid hos butikkens medarbejdere med forskelligartet beskæftigelsesgrad og kulturel baggrund.

Lederen som rollemodel

Den studerende skal kunne

1. Forstå, at forskellige lederroller har forskellige muligheder og konsekvenser.

2. Håndtere spændingsfeltet mellem lederrollen og deltagelsen i det daglige arbejde herunder i tæt kontakt med både medarbejdere og kunder.
3. Anvende ledelsesværktøjer med henblik på at bruge værktøjerne – herunder særligt coaching- og assertionsteknikker - konkret under begrænsede tidsrammer.

Kommunikation i butikken

Den studerende skal kunne

1. Anvende forskellige situations- og personbestemte kommunikationsformer overfor detailhandlens kunder og medarbejdere herunder kunne håndtere den svære samtale.
2. Håndtere rekruttering af medarbejderne til detailhandlen samt opfølgning på medarbejdere.
3. Formidle butikskoncept, konceptforandringer og virksomhedskultur til medarbejderne.
4. Håndtere interne og eksterne forandringer på kort og langt sigt.