

# CENTER FOR RETAILING: RETAILKLUBBAR

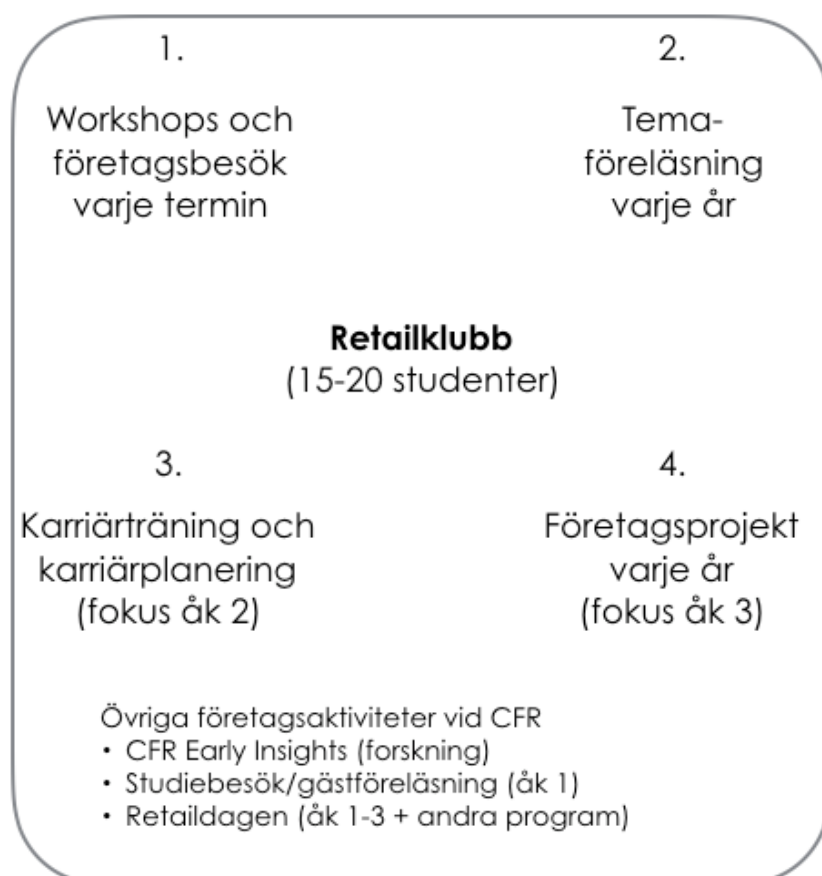
Handelshögskolan i Stockholm

Center for Retailing (CFR) vid Handelshögskolan bedriver utbildning och forskning i nära samarbete med den svenska detaljhandeln. CFR ansvarar för Handelshögskolans treåriga kandidatprogram i Retail Management och utgör en del av högskolans strategiska satsning på detaljhandeln.

Retailklubben är en kurs inom ramen för Retail Management-programmet. I kursen kombineras teori med praktik och en unik kontaktyta skapas mellan studenter, fakultet och företag. En Retailklubb består av 15-20 studenter, representanter från företaget samt en fakultetsperson från Handelshögskolan.

Retailklubben utgör en möjlighet för företaget och studenterna att lära känna varandra och utbyta erfarenheter. Detta sker främst i form av workshops och företagsbesök där Retailklubbens studenter ur alla årskurser deltar, men även i specialaktiviteter, såsom en rekryteringsmodul och ett större företagsprojekt, skräddarsydda för studenternas utveckling genom programmet.

Aktiviteterna i Retailklubbarna beskrivs på följande sidor. En översikt ser ut på följande sätt:



CENTER FOR RETAILING

## 1. Workshop och företagsbesök

**Workshop** är en aktivitet (2-3 timmar) där en konkret frågeställning presenteras av företaget och "löses" av studenterna. För företaget utgör workshopen en möjlighet att få nya perspektiv på en utmaning som det står inför. För studenterna ger den en insyn i vilken typ av frågeställningar företaget ställs inför samt en möjlighet att omsätta teoretiska kunskaper i praktiken.

Workshops genomförs i företagets lokaler. Varje workshop avslutas med en diskussion om studenternas lösningsförslag och efter varje workshop skickar studenterna kortare rapporter (1-2 sidor) med sina lösningsförslag till företaget.

**Företagsbesök** avser ett studiebesök med ett substantiellt innehåll. Det innebär att studenterna efter avslutat besök ska ha lärt sig något om en vital del av företagets verksamhet. För företaget innebär besöket en möjlighet att intressera studenter för viktiga områden i den egna verksamheten. För studenterna ger det en unik inblick i det vardagliga arbetet på företaget.

Varje student skriver efter varje Företagsbesök 1-2 sidor med reflektioner om vad hen har lärt sig av besöket.

Under ett läsår ska Retailklubben genomföra totalt fyra aktiviteter av karaktären workshop och företagsbesök. Minst två av dem ska vara workshops. Planering av workshoppar och företagsbesök sköts av företagsrepresentanten i samråd med klubbens fakultetsperson.

## 2. Temaföreläsning

En **temaföreläsning** är en föreläsning (ca 1-1,5 timmar) om en aktuell frågeställning. Det rör sig alltså inte om en företagspresentation. För företaget utgör temaföreläsningen en möjlighet att lyfta fram intressanta personer och kompetenser inom företaget. För studenterna innebär den en möjlighet att lära känna fler av branschens företag och vilka utmaningar och kompetensbehov de ställs inför.

Temaföreläsningen är öppen för alla studenter på Retail Management-programmet och utgör således även ett fönster till studenter som inte är med i det egna företagets Retailklubb.

Retailklubben skall varje år arrangera en temaföreläsning med en eller flera representanter för företaget. Temaföreläsningar hålls i CFR:s lokaler på Handelshögskolan. CFR schemalägger föreläsningarna för att skapa ett jämnt flöde av föreläsningar under läsåret.

### 3. Karriärplanering

Aktiviteter i Retailklubben erbjuder en unik möjlighet för företag och studenter att lära känna varandra i termer av potentiell arbetsplats respektive medarbetare. För studenterna i årskurs 2 fokuserar klubbarbetet dessutom på just karriärplanering. För företaget innebär modulen en möjlighet att identifiera intressanta kandidater för framtiden. För studenter syftar den till att tydliggöra möjliga karriärvägar inom företaget.

Under höstterminen deltar samtliga studenter i årskurs 2 i en seminarieaktivitet på temat "Karriärplanering". Denna seminarieaktivitet planeras av CFR och kräver inte någon medverkan från företaget. Under vårterminen genomför varje Retailklubb en Karriärplaneringsmodul (ca 2-3 timmar) tillsammans med företaget. Alla klubbmedlemmar som går i årskurs 2 skall delta i denna aktivitet och klubbens KAM ansvarar för att tillsammans med företags- och fakultetsrepresentanter ta fram innehåll.

Innehållet i respektive företags Karriärplaneringsmodul bestäms i dialog mellan företaget och klubbens fakultetsperson. Fakultetspersonen säkerställer att studenternas önskemål om innehåll så långt det är möjligt omfattas av aktiviteten.

### 4. Företagsprojekt

Som ett komplement till övriga klubbaktiviteter genomför studenterna under sitt sista år ett större projekt för företaget. För företaget utgör företagsprojektet en möjlighet att få en viktig frågeställning belyst samt att lära känna studenter som närmar sig examen bättre. För studenterna innebär det en möjlighet att fördjupa sig i de utmaningar som detaljhandelsföretag ställs inför.

Projektet skall omfatta en empirisk studie, som har ett teoretiskt och akademiskt förhållningssätt. Projektens "output" skall vara en skriftlig rapport med konkreta förslag och rekommendationer till företaget. Redovisning av rapporten sker under andra halvan av november. Företagen medverkar på sina respektive projektredovisningar och ger återkoppling till studenterna.

Projektet genomförs på höstterminen av Retailklubbens studenter ur årskurs 3. Senast den 31 mars varje år skall kommande hösttermins projekt vara definierade, så att studenter kan ha med detta som underlag i sitt val av klubb för kommande läsår. I dialog mellan Företaget ochHandledaren på CFR definieras inför varje läsår 1-2 projekt.

### Övriga företagsaktiviteter vid CFR

**CFR Early Insights:** En seminariserie där CFR:s forskare delar med sig av aktuell forskning över en kopp kaffe och en fralla. Seminarieserien fungerar som en mötesplats mellan CFR:s fakultet och medarbetare i våra partnerföretag.

**Studiebesök:** Varje höst besöker studenterna i årskurs 1 de partnerföretag som är detaljister. Detta ger företagen en unik möjlighet att berätta om sin verksamhet och skapar en bred förståelse för branschen hos studenterna. Övriga företag kan om så önskas delta i första terminen genom en gästföreläsning.

**Retaildagen:** Varje år arrangeras en branschmessa för studenter intresserade av en framtid i detaljhandeln. Retaildagen är en möjlighet för företagen att även träffa studenter från Handelshögskolans andra utbildningsprogram. Retaildagen äger rum 26 april 2018.

# CENTER FOR RETAILING: RETAILKLUBBAR

Handelshögskolan i Stockholm

## Retailklubbarnas organisation: Roller

Varje Retailklubb består av **15-20 studenter**. Dessa är jämt fördelade mellan RM-programmets tre årskurser. I årskurs 1 fokuserar studenterna på att lära sig mer om företaget och branschen, i årskurs 2 på olika karriärvägar och i årskurs 3 på att utföra ett projekt tillsammans med företaget. Studenter i åk 1 tilldelas en retailklubb medan studenter i åk 2 och 3 har möjlighet att välja vilken retailklubb de ska vara med i.

Varje Retailklubb har **en eller flera företagsrepresentanter** som ansvarar för att ta fram och fördela klubbens aktiviteter inom företaget. Företagsrepresentanter bör ha en god insyn i företaget och kunna identifiera vilka strategiska frågor som ska vara i fokus för klubbens arbete. Det är också fördelaktigt om någon av företagsrepresentanterna har ett HR-fokus.

Varje Retailklubb har **en fakultetsrepresentant**. Fakultetsrepresentanten är en forskare vid Handelshögskolan och ansvarar tillsammans med företagsrepresentanter för att ta fram aktiviteter och projekt i klubben. Fakultetsrepresentanten ansvarar också för retailklubbarnas akademiska innehåll och uppföljning av studenternas läroprocess.

Bland klubbens studenter utses varje år **en eller två KAM:ar**. KAM:arnas roll är att leda och driva genomförandet av de olika aktiviteterna som genomförs i klubben.

## Retailklubbarnas organisation: Tidsplan

Retailklubbens verksamhet planeras utifrån läsåret. Detta gör att retailklubbsåret börjar i månadskiftet augusti/september och avslutas i månadskiftet maj/juni nästföljande år.

Planeringen av retailklubsaktiviteterna görs i januari - mars varje år och en grovplan för aktiviteter ska vara färdig 31/3. Planeringen sköts av klubbens företagsrepresentant i samarbete med klubbens fakultetsrepresentant.

Har du frågor om CFR:s Retailklubbar kontakta: [mikael.hernant@hhs.se](mailto:mikael.hernant@hhs.se).

Har du frågor om CFR:s Retail Management-program kontakta: [fredrik.lange@hhs.se](mailto:fredrik.lange@hhs.se).

