

# Nye studenter: Karakterer har fyldt meget

**STUDENT:** Mandag morgen fik de første ti stx-elever på Slagelse Gymnasium studenterhuen på. De tre studenter, som Sjællandske har talt med, var enige om, at karaktererne har fyldt meget i gymnasiet.

Af Anna E. Karstoft



Som en ny tradition var de første ti stx-studenter med til at hejse flaget mandag morgen ude foran Slagelse Gymnasium.

Foto: Anna E. Karstoft

**SLAGELSE:** Indgangshallen på Slagelse Gymnasium var stuvende fyldt med familie og venner, der ventede på deres børn, søskende eller kærestere med røde roser, studenterhuer og champagne.

Mandag morgen kl. 9.00 kunne de første huer nemlig sættes på hovederne af ti lettede stx-elever, der blev studenter efter at have gennemført deres sidste eksamen.

## Skolen har fyldt det hele

En af dem er Freja Selsbæk, der har gået på den internationale linje på Slagelse Gymnasium. Hun fik hurtigt fyldt favnen med roser fra familie og venner, da hun lettet kom ud fra sin sidste eksamen i AT.

- Man glemmer alt det, der har været forud. Nu ser jeg bare frem til vores dimission på fredag, vognkørsel i weekenden og Roskilde Festival, sagde hun glad.

Studenterhuen er hun ikke kommet sovende til. Det har krævet hårdt arbejde.

- I eksamensperioden har skolen fyldt det hele. Når jeg vågner i morgen, tror jeg sikkert, at jeg skal op til eksamen, men det skal jeg jo ikke, fortalte Freja Selsbæk, der skal på ferie i Finland med sin kæreste i sommerferien.

Hun synes, der har været meget fokus på karakterer i alle tre gymnasieår.

- Karaktererne fylder meget i forhold til, hvad de skal gøre. Der burde være mere fokus på, hvad der kommer ud af det, man lærer i stedet, sagde hun og tilføjede, at hun dog også har haft tid til at leve et liv i løbet af gymnasieårene. I det kommende år planlægger hun at læse kommunikation.

## Ikke flere forventninger

Isabella Lindegaard, der har gået på idrætslinjen, blev også student som en af

de første ti stx'ere. Hun havde hverken sovet eller spist i dagene op til den sidste eksamen i AT på grund af nervøsitet.

- Det er virkelig dejligt at være blevet færdig. Det bedste må næsten være, at man ikke længere skal tænke på alle de forventninger, der er til en, sagde Isabella Lindegaard, der glæder sig til at holde sabbatar og rejse til så mange steder som muligt i det kommende år.

Hun har været glad for sine tre år på gymnasiet, men synes karaktererne har fyldt meget.

- Det er nok meget fra mig selv, det kommer, mere end det er udefra, sagde hun om karakterpresset.

## Taget det i stiv arm

Daniel Madsen, der har gået på historie- og musiklinjen, blev også student mandag - dog ikke som en af de første ti. Han kunne også nikke genkendende til »karakter-

ræset«, men har forsøgt ikke at lade sig rive for meget med.

- Selvfølgelig er der et pres. Jeg har taget det i stiv arm. Gennemsnittet har jeg ikke gået så meget efter - og jeg har ikke stræbt så meget efter 12-taller, fortalte han og tilføjede, at den kommende tid kommer til at stå på studenterfester og -kørsel.

- Leveren kommer til at gøre ondt, sagde Daniel Madsen, der skal arbejde som lærervikar på Hyllinge Skole det kommende år, inden han skal læse til pædagog.

På Slagelse Gymnasium skal i alt 326 stx-elever op til studentereksamen i år, og som en ny tradition var de første ti studenter med til at hejse flaget ude foran skolen sammen med vicedirektør Henrik Kjar. Rektor Lone Büchert var ikke til stede, da hendes egen søn blev student samme dag.



Isabella Lindegaard var lettet over at være blevet færdig: - Det er virkelig dejligt at være blevet færdig. Det bedste må næsten være, at man ikke længere skal tænke på alle de forventninger, der er til en, sagde hun.

Foto: Anna E. Karstoft



Fra venstre: Lise Frederiksen, underviser, Better Retail, Joy Michelle Hansen, indehaver af modebutik L'amour i Nygade i Slagelse, Majken Nielsen, butikschef hos Thiele i Vestsjællandscentret og Maria Bøge - butikschef for BR Legetøj i Vestsjællandscentret og Kalundborg.

Foto: Slagelse Erhvervscenter

# Butiksfolk har udviklet hinanden

**SERVICE:** Lokale detailhandlere har været på kursus og fået fif til, hvordan de kan hamle op med nethandelen. Kundeservice er vejen frem.

» Konkurrencen er hård, når man har en specialbutik, og derfor skal man kunne levere noget ekstra, og der er serviceoplevelsen et oplagt konkurrenceparameter.

Lise Frederiksen  
konsulent og underviser

Af Per Vagnsø

**SLAGELSE:** Måske smiler nogle af de ansatte i byens butikker lidt ekstra i den kommende tid, og måske gør de sig ekstra umage for at yde en service, kunderne bliver så glade for, at de kommer igen. En gruppe lokale detailhandlere har netop afsluttet et forløb over tre måneder, hvor de har fået input til at forbedre kundeservice og dermed øge salget i deres butikker.

10 butikker deltog hver med en ejer eller leder og to salgsmedarbejdere, og det var Slagelse Erhvervscenter, der havde udviklet kurssets fire moduler i samarbejde med underviser Lise Frederiksen fra Better Retail. Forleden kunne kursisterne afslutte forløbet med udgangspunkt i kundeservice og fokus på personligt salg, vedvarende konkurrenceudtydighed og kundeloyalitet.

- Det har været godt at få flere værktøjer til at optimere salget og kundekontakten. Jeg har været i detailbranchen i mange år, så nogle ting vidste jeg i forvejen, men så fik jeg nye vinkler på den viden. Man kan aldrig udvikle sig for meget, siger

Maria Bøge, der var en af deltagerne på kurset, og som er butikschef for BR Legetøj i Vestsjællandscentret og Kalundborg.

For deltager Joy Michelle Hansen, der er indehaver af modebutikken Lamour i Slagelse bymidte, har forløbet ikke alene givet konkrete salgsredskaber. Det har også givet hende et nyt netværk på tværs af andre lokale virksomheder i detailbranchen.

- Netværket tager jeg helt sikkert med videre. Selv om der er forskel fra butik til butik, alt efter hvad vi sælger, så har vi kunnet snakke sammen på tværs, fordi det har været målrettet detailbutikkerne. Det har været rigtig godt, og jeg er sikker på, at vi vil fortsætte med at sparre med hinanden fremover, siger hun.

## Stoltheden skal tilbage

Kursusforløbet var et pilotprojekt for underviser Lise Frederiksen. Hun er selvstændig konsulent med speciale i aktivt salg og service i detailbranchen.

- Min passion er at få glæden og den gode kundeservice ind i butikkerne. Konkurrencen er hård, når

man har en specialbutik, og derfor skal man kunne levere noget ekstra, og der er serviceoplevelsen et oplagt konkurrenceparameter. Min tilgang til det handler om at bringe ekspertisen og stoltheden tilbage til rollen som butiksmedarbejder, så arbejdet bliver mere motiverende og tilfredsstillende, fortæller Lise Frederiksen.

Nu venter Slagelse Erhvervscenter på de endelige evalueringer, inden der skal kigges på, hvordan erhvervscentret fremadrettet kan lave udviklingsforløb for en bestemt målgruppe som for eksempel detailbranchen.

- Umiddelbart ser det ud til, at det har været en stor succes. Vi har lyttet os frem til, at der var et stort behov for den slags kompetenceudviklingsforløb, og derfor vil vi naturligvis kigge på, hvordan vi udvikler videre på konceptet, siger marketingkonsulent fra Slagelse Erhvervscenter, Tatiana Lindersgaard.

## Taler samme sprog

At der allerede nu er efterspørgsel efter lignende kurser, bekræfter en af deltagerne, Majken Nielsen, der er butikschef hos Thiele i Vestsjællandscentret.

- At vi har haft samme udgangspunkt og har været fra samme kommune, har gjort en positiv forskel. Vi er på lige fod og taler samme sprog. Jeg håber virkelig, at Slagelse Erhvervscenter laver flere af den type arrangementer. De har gjort det utrolig flot i forhold til at kommunikere med os undervejs, og har været rigtig gode til at følge op. Jeg tror, der vil være stor opbakning, hvis de laver flere kurser for byens butikker, siger hun.