

Grundforløbsprøven – det uddannelsesspecifikke fag - Handel

Uddannelsens navn	Handelsuddannelse med specialer
Case - Handel	<p>Du skal tage udgangspunkt i din SIMU-virksomhed, når du nu skal præsentere din virksomhed over for en mulig køber af virksomheden.</p> <p>Emner og indhold, som du kan komme omkring, kan fx være:</p> <ul style="list-style-type: none">• Virksomhedens identitet• Virksomhedens beliggenhed• Virksomhedens salg og markedsføring (B2B)• Virksomhedens sagsbehandling• Virksomhedens økonomiske situation• Andre relevante modeller/teorier der kan være interessant for køber
Prøvens Grundlag – Mål og Krav	<p>Du skal løse følgende opgaver på baggrund af dit arbejde med SIMU virksomheden</p>
Beskrivelse af virksomheden	<p>Lav et resume af virksomheden, der minimum indeholder:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hvem er jeg/vi?• Navn og logo• Ejerform og virksomhedstype• Hvad sælger virksomheden?• Hvilke og hvor mange kunder?• Omsætning pr år?• Målgruppe.
Digital Databehandling Planlægge og udføre digital databehandling selvstændigt i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.	<p>Et Indkøb</p> <ul style="list-style-type: none">• Hvordan foregår det (digital løsning)• Styring/sagsbehandling <p>Et salg</p> <ul style="list-style-type: none">• Hvordan foregår det (digital løsning)• Styring/sagsbehandling <p>Økonomi</p> <ul style="list-style-type: none">• Daglig registrering (excel - digitalisering - E-conomic)• Regnskab• Budget <p>Kundedatabase</p> <ul style="list-style-type: none">• Vis og forklar, hvordan hhv. dine kunder og leverandører håndteres i jeres SIMU database
Kommunikation og formidling i B2B	

<p>Planlægge og udføre formidling selvstændigt i forhold til afgrænsede opgaver inden for salg, indkøb og logistik og udpege forskelle i anvendelse af metoder og værktøjer i forhold til kulturer, virksomhedskoncepter, kommunikationskanaler og målgrupper.</p> <p>Handelsregning Afgøre selvstændigt i ukendte situationer, om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra kalkulation er rentabelt eller ej, og herunder forklare, hvorfor tiltaget skal gennemføres eller ej.</p> <p>Salg & Service Planlægge og udføre salg og serviceopgaver selvstændigt ud fra en viden om strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler.</p> <p>Værdi og forsyningskæde Tage ansvar selvstændigt i ukendte situationer for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs-, eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af de værdi- og forsyningskæder, som virksomheden indgår i.</p>	<p>Markedsføring</p> <ul style="list-style-type: none"> • Annonce, pressemeddelelse • Markedsføringsplan • Varekatalog • Redegør for hvilke salgskanaler, du kan bruge til at opsøge nye kunder og vurder den enkelte salgskanals styrker/svagheder (fx Facebook, Twitter, You Tube m.v. Begrund og argumenter ud fra en B2B tankegang). • Lav priskalkulation på et af jeres produkter (herunder behandling af told, fragt og moms). Det kunne fx være et køb hos jeres engelske leverandør • Lav en annonce til branchebladet • Lav et salgsbrev til nye kunder • Lav et udkast til digital markedsføring (tekster og billeder) • Illustrer forsyningskæden for en ny vare i virksomheden, herunder hvor (og hvorfor) der skabes værdi kunden
<p>Eksaminationsgrundlag</p>	<p>Der skal altid foreligge dokumentation for skriftligt arbejde/processer ift. opgaven, så kompetencerne dækkes, evt. i form af en port folio indeholdende forskelligt materiale, der er udarbejdet i sammenhæng med de forskellige delopgaver.</p> <p>Du skal udarbejde en synopsis til eksamen, hvor du udvælger emner fra 3 kompetenceområder, som du vil komme ind på til eksamen.</p> <p>Synopsis afleveres senest fredag den 08.06.18 kl. 12.00 – både elektronisk på mail til BA@lemvig-gym.dk og i 2 fysiske kopier på kontoret.</p> <p>Til eksamen præsenterer du dine konkrete løsninger for eksaminator og censor. Vær opmærksom på, at eksaminator og censor stiller</p>

	uddybende spørgsmål til dine løsninger samt til punkter i grundforløbsprøven.
Eksamen	En mundtlig eksamen på baggrund af din disposition som tager udgangspunkt i grundforløbsprojektet. Prøven varer 30 min. inkl. votering.
Bedømmelsesgrundlag	Det er din mundtlige præstation, der vurderes til eksamen. Du vurderes på din evne til selvstændigt at demonstrere dine kompetencer. Præstationen vurderes ud fra en helhedsbetragtning og i forhold til bedømmelseskriterierne.
Bedømmelseskriterier	Du skal demonstrere din evne til at anvende fagenes teorier i praktiske problemstillinger. Der vil være større fokus på din evne til at anvende og omsætte teorien i praksis end på selve kendskabet til teorien. Der afgives en bedømmelse i form af ”Bestået” eller ”Ikke bestået”. Prøven skal være bestået, for at du kan påbegynde skoleundervisningen i hovedforløbet. Består du ikke grundforløbsprøven, tilbydes reeksamination.

<p>Væsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for Digital databehandling</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke forskel på digital og analog. <p><i>Fagets mål for Kommunikation og formidling i B2B</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke placere modtager og afsender korrekt i et handelsbrev. <p><i>Fagets mål for Handelsregning</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bruger ikke Excel, men lommeregner/mobil til at foretage beregninger. 	<p>Uvæsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for Digital databehandling</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Excel. Opstiller dataopsamling uhensigtsmæssigt, men kommer til fornuftige resultater. <p><i>Fagets mål for Kommunikation og formidling i B2B</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke incoterms, men kender gængse danske betalings- og leveringsbetingelser. <p><i>Fagets mål for Handelsregning</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan lave procentberegninger, men kan ikke redegøre for matematikken i det.
--	---

<p><i>Fagets mål for Salg og Service</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke forskel på fysisk produkt og serviceydelse. 	<p><i>Fagets mål for Salg og Service</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Forstår relationsmarkedsføring og prisstrategier, men anvender ikke de gængse begreber.
<p><i>Fagets mål for Forståelse af værdi- og forsyningskæder</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Forstår ikke virksomheders arbejdsdelingsprincipper. 	<p><i>Fagets mål for Forståelse af værdi- og forsyningskæder</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Har svært ved at give eksempler på udvidet leverandørsamarbejder.