



LEMVIG
GYMNASIUM
STX HHX EUX EUD

Uddannelsesspecifikt fag i uddannelsen til: Detailuddannelsen med speciale

Vejledende uddannelsestid

5 uger.

1. Fagets formål og profil

1.1 Fagets formål

Formålet med faget er, at eleven udvikler kompetence til at vælge og anvende uddannelsens anerkendte metoder til at løse arbejdsopgaver i konkrete og overskuelige praktiske sammenhænge. Endvidere er det formålet, at eleven udvikler kompetence til at indgå i og dokumentere arbejdsprocesser, der er typiske for uddannelsen. Eleven lærer at anvende eksisterende faglig dokumentation.

Eleven lærer gennem praktisk metodelære at forstå og anvende relevante arbejdsmetoder. Tilegnelse af uddannelsesspecifikke metoder er genstanden for undervisningen. Eleven skal kunne anvende forskellige arbejdsprocesser og arbejdsmetoder og kunne vælge hensigtsmæssige metoder. Eleven kan anvende almindeligt anerkendte værktøjer inden for uddannelsen.

Eleven lærer at beskrive og evaluere egne arbejdsprocesser gennem løsning af grundlæggende praktiske problemstillinger i forhold til uddannelsen. Eleven lærer at forstå og anvende faglig dokumentation og faglig kommunikation til at præcisere, erkende og evaluere egen faglig læring. Eleven udvikler kompetence til at kunne anvende fagudtryk og forstå almindeligt anvendte faglige begreber. Tilegnelse af faglige udtryk og begreber giver eleven grundlag for at kommunikere med andre fagpersoner om løsning af faglige problemstillinger.

Eleven udvikler kompetence til at arbejde innovativt i grundlæggende og relevante arbejdsprocesser.

Eleven lærer om innovationsprocesser gennem praktiske projekter. Faget skal give eleven grundlag for at overveje og vurdere nye idéer og alternative muligheder for opgaveløsning i relevante undervisningsprojekter.

Eleven udvikler kompetence til at tilrettelægge og følge en arbejdsplan og lærer at samarbejde med andre om løsning af praktiske opgaver. Eleven lærer at udføre den nødvendige koordinering af de enkelte elementer i en arbejdsproces.

1.2 Fagets profil

Faget er praksisrettet, og der benyttes praksisnære opgaver. Der benyttes således de samme redskaber/værktøjer, som man anvender i erhvervslivet.

Fagets formål er, at eleven opnår indsigt og færdigheder inden for de krævede kompetencer, der knytter sig til områderne: butiksdrift, butiksøkonomi, performance, salg, visual merchandising, innovation og afsætning via elektroniske medier.

I løbet af de 5 uger møder eleven 3 projektforbøb.

Første projektforbøb: Detail

Eleven skal gennem flere praktikforløb afprøve forskellige butikstyper og brancher.

Eleven arbejder i forløbet med markedsføring, personlig fremtræden, eventstyring og drift af en butik.

Andet projektforbøb: Introduktion til USF

Eleven skal gennem et 1 uges forløb introduceres til USF.

Eleven arbejder i forløbet med etablering af egen virksomhed. I forløbet møder eleverne lokale virksomheder, der hver især repræsenterer specialerne: Handel, kontor, eller detail. Eleverne afprøves i forløbet på baggrund af en synopsis.

Tredje projektforbøb: Opstart af egen virksomhed

Eleven skal gennem et 3 ugers forløb opbygge en virksomhed efter eget valg.

Dette forløb er også eksamensprojektet.

2. Faglige mål og fagligt indhold

2.1. Faglige mål

Skolen indsætter fra overgangskravene de områder, hvor eleven skal opnå grundlæggende viden, de metoder og redskaber i forhold til hvilke eleven skal opnå færdigheder og de kompetencemål, der er fastsat:

Eleven har grundlæggende viden på følgende udvalgte områder inden for detailuddannelsen:

- Arbejdsopgaver i forbindelse med salgsklar butik
- Butikskoncepter og trends
- Space management
- Sammenhænge mellem afsætningskanaler og konkurrencesituationen
- Værdikæden
- Begrebet forretningsforståelse i en detailvirksomhed og de elementer, der indgår heri
- Data til udvikling af kunderettede tilbud
- Digitalisering af forretningsprocesser
- Prisstrategier og deres påvirkning på fortjenesten
- Frem- og tilbagegående kalkulation af priser og omkostninger
- Afgrænsede dele af detailhandelslovgivningen
- Opbygningen af en præsentation
- Kropssprog og stemmeføring som elementer i at skabe en øget troværdighed
- Forskellige faser af salgsprocessen ved personligt salg
- Forskellige kundetyper
- Konflikters opståen og håndtering
- Kundeservice i detailhandelen
- Grundprincipper for visual merchandising
- Principperne for indretning af et salgslokale
- Grundprincipperne inden for opstillingsprincipper
- Indholdet og opbygningen af en innovativ arbejdsproces
- De forskellige arbejdsopgaver der indgår i udvikling og gennemførelse af en event/oplevelse i detailhandel
- Events/oplevelser indgåelse i en detailvirksomheds salg og markedsføring
- Opbygning af et butikskoncept, og sammenhængen imellem målgruppe og sortiment, beliggenhed, afsætningskanaler, markedsføring/hjemmeside, prispolitik samt servicekoncept
- Forudsætninger, der skal være til stede for at starte en ny butik
- Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige elektroniske kanaler
- Multikanalmarkedsføring
- Forskellige e-handelsplatforme
- Fordele og ulemper ved anvendelse af forskellige sociale medier i en afsætnings-situation

Eleven har færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter:

Grundlæggende metoder og redskaber:

- Klargøring af butikken til salg
- Skelnen mellem forskellige butikskoncepter og forklaring af trends påvirkning af konceptudviklingen
- Forklaring af principperne i space management
- Anvendelse af viden om afsætningskanalers påvirkning på konkurrencesituationen på et givent marked
- Forklaring af koblingen imellem værdikæden og butikskoncepter

- Analyse af udvalgte dele af detailhandelslovgivningens påvirkning på kunderne og butikken
- Forklaring af koblingen imellem forskellige forretningskoncepter og fortjeneste og omkostninger ved koncepterne
- Forklaring af hvordan en detailhandel kan udvikle kunderettede tilbud med anvendelse af data
- Begrundelse for den stigende digitalisering af detailhandelen
- Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier
- Udførelse af frem- og tilbagegående kalkulationer
- Udarbejdelse af en præsentation
- Gennemførelse af en forberedt præsentation
- Forklaring af hvordan forskellige virkemidler, kropssprog, stemmeføringer og andet påvirker tilhørernes opfattelse af ideen/produktet/konceptet
- Kropssprogets anvendelse til at øge tilhørernes interesse i ideen/produktet/konceptet
- Anvendelse af stemmeføring aktivt ved præsentation
- Anvendelse af de forskellige faser af salgsprocessen ved personligt salg
- Begrundelse for hvordan salgsprocessen skal tilrettelægges i forhold til forskellige kundetyper
- Forklaring af konflikthåndtering
- Forklaring af god kundeservice
- Anvendelse af grundprincipperne i visual merchandising til indretning af salgslokalet
- Udarbejdelse af en opstilling ud fra grundprincipperne inden for opstillingsprincipper
- Gennemførelse af innovativ arbejdsproces
- Planlægning og udførelse af en mindre event i detailvirksomheden
- Forklaring af detailhandelens fokus på oplevelser/events
- Udarbejdelse af et butikskoncept ud fra givne produkter til givne målgrupper
- Forklaring af faserne i etablering af en butik
- Forklaring af hvordan afsætning igennem elektroniske kanaler kan kombineres med afsætning fra en fysisk butik
- Forklaring af fordele ved multikanalmarkedsføring
- Forklaring af den stigende anvendelse i e-handel ud fra forbrugernes købsadfærd og trends
- Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige sociale medier, sortiment og målgruppe

Eleven har kompetence til at kunne:

- Butiksdrift. Være bevidst om de daglige arbejdsopgaver i klargøringen af butikken vedrørende salg og om butikkens samlede placering og udtryk i forhold til markedet samt indretning af butikkens salgsareal.
- Butiksøkonomi. Anvende principper om godt købmandskab og anvende viden om den økonomiske sammenhæng i butikken i arbejdet med avance, omsætning, svind, omkostninger, kalkulation og prisfastsættelse.
- Performance. Præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling.
- Salg. Være bevidst om salgsprocessen og egen medvirken heri samt om betydningen af kundeservice som en central del af det daglige arbejde i detailhandelen.

- Visual merchandising. Være bevidst om metoder til varepræsentation og salgslokalets indretning.
- Innovation/iværksætter. Være bevidst om innovative arbejdsprocesser og de forudsætninger der kræves for udvikling og etablering af en ny idé eller virksomhed.
- Afsætning via elektroniske medier. Afgøre valg af afsætningskanal ud fra givne produkter og en given målgruppe og være bevidst om sammenhængen imellem den fysiske butik og digitale svindkanaler.

2.2 Certifikater, eleven gennem undervisning i dette fag skal have opnået (evt. have opnået kompetence svarende til):

Der er ikke angivet certifikater, som eleven skal have opnået.

2.3 Fagligt indhold

Projekter/emner	Indhold	Tid
Detail	<p>Eleverne arbejder med:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forskellige faser af salgsprocessen ved personligt salg • Forskellige kundetyper • Principperne for indretning af et salgslokale • Grundprincipperne inden for opstillingsprincipper • Drift af en butik 	Ca. 1 uge i januar-marts
Introduktion til USF	<p>Eleverne arbejder med:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Udarbejdelse af en præsentation • Gennemførelse af en forberedt præsentation • Personlig fremtræden • Udarbejdelse af synopsis • Opstart af virksomhed • Intern og ekstern kommunikation 	1 uge i april
Opstart af egen virksomhed (Eksamensprojektet)	<p>Eleverne arbejder med nedenstående kompetencer:</p> <p>1) Kompetence i butiksdrift være bevidst om de daglige arbejdsopgaver i klargøringen af butikken vedrørende salg og om butikkens samlede placering og udtryk i forhold til markedet samt indretning af butikkens salgsareal.</p>	3 uger i maj/juni

	<p>2) Kompetence i butikøkonomi Anvende principper om godt købmandskab og anvende viden om den økonomiske sammenhæng i butikken i arbejdet med avance, omsætning, svind, omkostninger og prisfastsættelse.</p> <p>3) Kompetence i salg være bevidst om salgsprocessen og egen medvirken heri, samt om betydningen af kundeservice som central del af det daglige arbejde i detailhandelen</p> <p>4) Kompetence i performance præsentere et produkt, et koncept eller lignende overfor en forsamling</p> <p>5) Kompetence i afsætning via elektroniske medier Afgøre valg af afsætningskanal ud fra givne produkter og en given målgruppe og være bevidst om sammenhængen imellem den fysiske butik og digitale salgskanaler</p> <p>6) Kompetence i innovation/iværksætteri være bevidst om innovative arbejdsprocesser og de forudsætninger der kræves for udvikling og etablering af en ny idé eller virksomhed</p> <p>7) Kompetence i visuel merchandising være bevidst om metoder til varerepræsentation og salglokalets indretning</p>	
Eksamen	<ul style="list-style-type: none"> • 4 dage til eksamensforberedelse • 1 dag til eksamen 	1 uge

3. Tilrettelæggelse

3.1. Didaktiske principper

Undervisningen tager udgangspunkt i erhvervsfaglige emner og problemstillinger, således at eleven udfordres fagligt i emner knyttet til den valgte uddannelse. Undervisningens bærende element er faglige eksperimenter, cases og værkstedsarbejde. Digitale medier skal inddrages, hvor det er relevant, og hvor det støtter elevens målopfyldelse.

Undervisningen tilrettelægges på grundlag af anvendelsesorienterede faglige problemstillinger.

Det problemorienterede, induktive og kollaborative undervisningsprincip har en central plads i tilrettelæggelsen af undervisningen. Undervisningen skal tilrettelægges med fokus

på elevens undersøgende, eksperimenterende og reflekterende praksis. Undervisningen skal støtte elevens indlæring på tværs af fag, understøtte elevens faglige nysgerrighed.

Undervisningen tilrettelægges så den understøtter elevens faglige progression og medvirker til at udvikle elevens faglige og personlige identitet.

3.2. Arbejdsformer

Undervisningen tilrettelægges helhedsorienteret og praksisbaseret med anvendelse af varierede arbejdsformer, der styrker elevens læring. Digitale medier og værktøjer inddrages systematisk.

Undervisningen organiseres om cases og projekter, der fremmer innovativ refleksion og opgaveløsning. I undervisningen anvendes forskellige arbejdsformer, der vælges i forhold til detailuddannelsens erhvervsfaglige karakteristika, samspil mellem fag og styrkelse af elevens læring.

3.3. Samspil med andre fag

Undervisningen i det uddannelsesspecifikke fag tilrettelægges i sammenhæng med undervisningen i de øvrige fag i grundforløbets 2. del.

4. Dokumentation

Eleven udarbejder dokumentation af forskellige og relevante processer og produkter, f.eks. temaopgaver, synopsis, port folio, eller anden faglig dokumentation. I dokumentationen kan indgå et fagligt produkt.

4.1. Krav til elevens dokumentation

Introduktion til USF afsluttes med aflevering af synopsis.

Eksamensprojektet afsluttes med aflevering af synopsis.

5. Evaluering og bedømmelse

5.1. Løbende evaluering

Eleven skal i løbet af undervisningen opnå en klar opfattelse af fagets mål samt af egne udfordringer og egne handlemuligheder i forhold til at kunne opfylde målene. Dette skal ske gennem individuel vejledning og feedback i forhold til de læreprocesser og produkter, som indgår i undervisningens aktiviteter. Desuden inddrages aktiviteter, som stimulerer den individuelle og fælles refleksion over udbyttet af undervisningen. Grundlaget for evalueringen er de faglige mål.

5.2. Afsluttende standpunktsbedømmelse

Der gives en afsluttende standpunktskarakter efter 7-trins skalaen. Standpunktskarakteren udtrykker elevens opfyldelse af fagets mål.

5.3. Afsluttende prøve

Ved afslutningen af undervisningen afholdes en prøve, grundforløbsprøven. Det er prøvens formål at bedømme elevens opfyldelse af de krav, som er fastsat for den pågældende uddannelse i medfør af § 3, stk. 2, i hovedbekendtgørelsen.

Prøven er individuel. Eksaminationstiden er 30 minutter pr. elev. incl. votering.

Prøven bedømmes bestået/ ikke bestået.

Grundforløbsprøven tager udgangspunkt i eksamensprojektet, som eleven har arbejdet med i det uddannelsesspecifikke fag.

Eleven skal til eksamen tage udgangspunkt i de konkrete opgaver og problemstillinger, eleven og evt. elevens gruppe har løst i projektet. Eleven vælger selv, hvilke opgaver og løsninger, der skal fremlægges, men eleven skal selvfølgelig kende til alle opgaver i forløbet.

5.3.1 Eksaminationsgrundlag:

Til eksamen medbringer eleven dokumenter fra eksamensprojektet. Det kan både være i papirform eller elektronisk form.

5.3.2 Bedømmelsesgrundlag

Bedømmelsesgrundlaget udgøres af elevens præstation og dokumentation af kompetencer under eksaminationen. Det er således elevens præstation under eksaminationen med udgangspunkt i udarbejdet materiale, der udgør bedømmelsesgrundlaget.

5.3.3 Bedømmelseskriterier

Der henvises til skolens fælles standard for indhold og niveau i grundforløbsprøven.

5.3.4 Væsentlige og uvæsentlige mangler til grundforløbsprøven

Der henvises til skolens fælles standard for indhold og niveau i grundforløbsprøven.

Grundforløbsprøven skal være bestået, for at eleven kan påbegynde skoleundervisningen i hovedforløbet. Består eleven ikke grundforløbsprøven, tilbydes denne reeksamination.