



Uddannelsesspecifikt fag i uddannelsen til:

Handelsuddannelsen med specialer

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.

I løbet af de 5 uger møder eleven 3 projektforbøb.

USF - Uddannelses specifikke fag GF2

1. projektforsløb Introduktion til USF Detail og Bæredygtigt iværksætteri

Varighed: 8 uger af 2 lektioner.

- Eleven skal gennem forløbet arbejde med iværksætteri og bæredygtigudvikling
- Eleven skal i forløbet udvikle en handelsvirksomhed og en forretningsplan inden for deres fagretning.
- Eleven skal i dette forløb introduceres til B2C.
- Eleven arbejder i forløbet med idegenerering, markedsføring, lovgivning, kundeservice og kundepolitik, personlig fremtræden, organisation og økonomisk drift af en butik.

- Eleven arbejder i forløbet med butikdrift og eksponering, samt købsadfærd, prisstrategi og kalkulationer.
- Eleven arbejder med målgrupper og butikskoncepter på B2C
- Forskellige faser af salgsprocessen ved personligt salg og forskellige kundetyper
- Principperne for indretning af et salgsløse og grundprincipperne inden for opstilling
- Drift af en butik
- Forløbet indeholder digital databehandling og et fokus på personligt salg og service indenfor B2C.
- Forløbet afsluttes med en skriftlig aflevering af en forretningsplan og en mundtlig fremstilling

Dokumentation for forløbet er en skriftlig aflevering af en forretningsplan og en mundtlig fremstilling.

USF - Uddannelses specifikke fag GF2

2. projektforsløb: Erhvervsuddannelse, fagretninger og virtuel markedsføring

Varighed: 1 uge af 32 lektioner

- I forløbet møder eleverne lokale virksomheder, der hver især repræsenterer specialerne: handel, kontor, eller detail, samt de øvrige erhvervsuddannelser.
- Eleverne har under hele forløbet tæt kontakt med lokale virksomheder
- Eleverne udarbejder virtuel markedsføring
- Eleverne udarbejder jobansøgninger og afholder jobsamtaler og udvikler personlige kompetencer målrettet deres fagretninger
- Afsluttes med en skriftlig ansøgning og en video samt andet virtuelt markedsføringsmateriale

Dokumentation for forløbet er en skriftlig ansøgning med tilhørende jobsamtale og en præsentationsvideo samt andet virtuelt markedsføringsmateriale

3. forløb: E-handel

Varighed: 7 uger af 2 lektioner

- Eleverne bygger kendskab til kommunikation, e-handel, lovgivning og udvikling af en webshop
- Markedsføring via sociale medier og e-handel
- Kommunikation og kommunikationsredskaber
- Online markedsføringsmateriale

Dokumentation for forløbet er udvikling af en webshop med en mundtlig fremstilling.

Afsluttende USF-forløb: Opstart af egen virksomhed

Varighed: 3 uger af 32 lektioner

- Eleven skal gennem et 3 ugers forløb opbygge en virksomhed efter eget valg inden for deres fagretning.
- Eleverne afprøves i forløbet på baggrund af en synopsis.
- Dette forløb er også eksamensprojektet.

Dokumentation for forløbet er en rapport med egne producerede bilag og en mundtlig fremstilling.

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 handelsuddannelsen:

- Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx kunder, produkter, serviceydelser m.v.
- Digitalisering af arbejdsprocesser.
- Datadisciplin samt metoder og værktøjer til kvalitetssikring og -udvikling af digitale processer.
- Almindeligt forekommende værktøjer og programmer til databehandling i en handelsvirksomhed, som fx CRM-systemer.
- Virksomhedens koncepter i relation til hvordan der kommunikeres med kunder og samarbejdspartnere.
- Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler.
- Forskellige kulturer og normer i international handel.
- Virksomhedens målgrupper for kommunikation og betydningen af sprogpolitik og normer i forhold til talesprog og i forhold til breve og mails.
- Virksomhedens kommunikationsstrategi i forhold til professionelle kunders behov for information om produkter, leveringstider og services.
- Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation, og demonstration af forståelse af tal og resultater.
- Virksomhedens forskellige prisstrategier i forhold til fx kundegrupper.
- Virksomhedens strategiske mål med salg og servicefunktioner.
- Kvalitetskrav i forhold til salg og servicefunktioner, herunder såvel skrevne som uskrevne normer.
- Begreberne strategi, kundefærd, præferencestruktur samt kulturelle normer og værdier.
- Forskellige salgskanalers styrker og svagheder.
- Betydningen af relationsopbygning i forhold til kunder og leverandører.
- Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.
- Virksomhedens handelsfunktioner som fx salg, kundeservice, indkøb og logistik.
- Konkrete funktioners bidrag til virksomhedens overordnede rolle i værdi- og forsyningskæder i forhold til virksomhedens rolle i værdi- og forsyningskæder.

USF - Uddannelses specifikke fag GF2

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

- Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data samt behandling og præsentation af dem.
- Udarbejdelse af forslag til Digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.
- Mundtlig præsentation af en afgrænset opgave inden for salg, indkøb eller logistik i forhold til et opstillet mål for formidlingen.
- Udarbejdelse af korte tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet og begrundelse for valg af sproglig norm i forhold til tekstens indhold og målgruppe for teksten samt kommunikationskanal.
- Evaluering af egen formidlingsindsats.
- Beregninger med og uden anvendelse af hjælpemidler.
- Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.
- Begrundelse af hvad godt købmandsskab vil være i forhold til en konkret opgave.
- Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.
- Skelnen mellem forskellige typer af services, som typisk gives i en handelsvirksomhed, som fx eftersalgsservice, reklamationshåndtering eller salgssupport.
- Planlægning af en konkret afgrænset salgs- eller serviceopgave i forhold til kundefærd, kultur, normer, værdier m.v.
- Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi- og forsyningskæde.
- Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik, og forklaring af, hvordan disse opgaver bidrager til værdiskabelse i virksomheden.
- Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.
- Evaluering af anvendelsen af udvalgte værktøjer og metoder til kvalitetssikring.
- Evaluering af egen opgaveløsning i forhold til en helhedsforståelse af de værdi- og forsyningskæder, som virksomheden indgår i.

Eleven har færdigheder i at kunne korrigere for følgende fejl eller afvigelser fra en plan eller standard:

- Fejl i databehandling
- Fejl i kundeserviceopgaver
- Fejl i forhold til sprogrigtighed, grammatik og retskrivning



USF - Uddannelses specifikke fag GF2

Eleven har kompetence til at kunne:

Planlægge og udføre digital databehandling selvstændigt i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data

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,

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

Planlægge og udføre salg og serviceopgaver selvstændigt ud fra en viden om strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler, og

Tag 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.

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.

Projekter/emner	Indhold	Tid
1. projektforsløb: Detail og bæredygtigt iværksætteri	<p>Eleverne arbejder med:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eleven skal gennem forløbet arbejde med iværksætteri og bæredygtigudvikling • Gennemførelse af en forberedt præsentation • Eleven skal i forløbet udvikle en handelsvirksomhed og en forretningsplan inden for deres fagretning. • Eleven arbejder i forløbet med idegenering, markedsføring, lovgivning, kundeservice og kundepolitik, personlig fremtræden, organisation og økonomisk drift af en butik. • Forløbet afsluttes med en mundtlig fremstilling af ideen og forretningsplanen. • Eleven opbygger kendskab til målgrupper og butikskoncepter på B2C • Eleven arbejder med butiksdrift og eksponering, samt købsadfærd, prisstrategi og kalkulationer. • Forløbet indeholder digital databehandling og et fokus på personligt salg og service indenfor B2C, samt intern og ekstern kommunikation • Udarbejdelse af en præsentation og personlig fremtræden • Forløbet afsluttes med en skriftlig forretningsplan og en mundtlig fremstilling. 	Januar - marts



2. Projektforløb: Erhvervsuddannelserne, fagretninger og virtuel markedsføring	<ul style="list-style-type: none">• I forløbet møder eleverne lokale virksomheder, der hver især repræsenterer specialerne: Handel, kontor, eller detail, samt de øvrige erhvervsuddannelser.• Eleverne har under hele forløbet tæt kontakt med lokale virksomheder• Eleverne udarbejder virtuelt markedsføring• Eleverne udarbejder jobansøgninger og afholder jobsamtaler og udvikler personlige kompetencer målrettet deres fagretninger• Afsluttes med en skriftlig ansøgning og en video samt andet virtuelt markedsføringsmateriale	1 uge i marts
3. forløb: E-handel	<ul style="list-style-type: none">• Eleverne bygger kendskab til e-handel, lovgivning og udvikling af en webshop• Markedsføring vis sociale medier og e-handel• Kommunikation og kommunikationsredskaber• Online markedsføringsmateriale• Dokumentation for forløbet er udvikling af en webshop med en mundtlig fremstilling	April / maj
Afsluttende USF forløb: Opstart af egen virksomhed	<ul style="list-style-type: none">• Eleven skal gennem et 3 ugers forløb opbygge en virksomhed efter eget valg indenfor for deres fagretning.• Eleverne afprøves i forløbet på baggrund af en rapport med bilag• Dette forløb er også eksamensprojektet.	Maj / Juni



Afsluttende projekt for handelsuddannelsen:

Digital Databehandling

- 1) **Planlægge og udføre digital databehandling selvstændigt** i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.
- 2) **Kommunikation og formidling i B2B** 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.
- 3) **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.
- 4) **Salg & Service** Planlægge og udføre salg og serviceopgaver selvstændigt ud fra en viden om strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler.
- 5) **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.

Eksamen

Varighed: 1 uge

4 dage til eksamensforberedelse 1 dag til eksamen

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, eksperimenter-

USF - Uddannelses specifikke fag GF2

ende 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. forretningsplan, synopsis, port folio, mundtlig fremstilling eller anden faglig dokumentation. I dokumentationen kan indgå et fagligt produkt.

4.1. Krav til elevens dokumentation

Introduktion til USF afsluttes med aflevering af forretningsplan, virtuelt markedsføringsmateriale, rapportskrivning og mundtlige fremstillinger.

Eksamensprojektet afsluttes med aflevering af rapport, som skal forsvares til eksamen.

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-trinsskalaen. Standpunktskarakteren udtrykker elevens opfyldelse af fagets mål.

USF - Uddannelses specifikke fag GF2

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. Inklusiv 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 rapporten, samt 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.