

Det uddannelsesspecifikke fag

Detailhandelsuddannelsen

LÆS OGSÅ

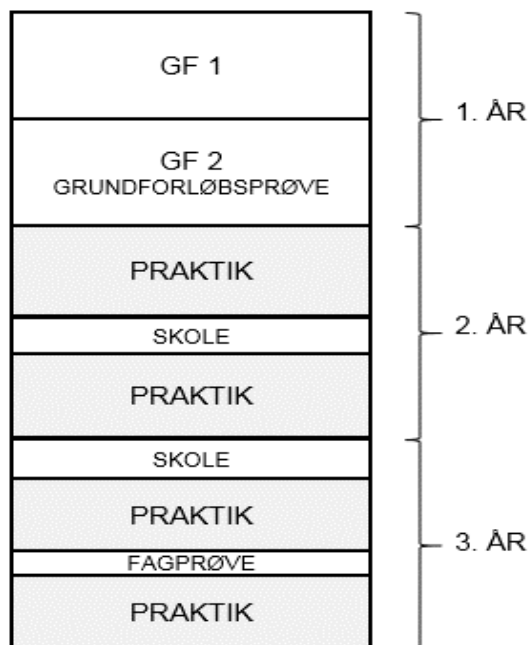
Grundforløbet og overgangskrav

SPECIALER

Kort fortalt om –

- Salgsassistent
- Salgsassistent med profil
- Blomsterdekoratør
- Dekorator/Visual merchandiser

EN VEKSELUDDANNELSE



HVAD ER DET UDDANNELSESSPECIFIKKE FAG

Faget er branchespecifikt og designet specielt til detailhandelsuddannelsen.

Undervisningen foregår på grundforløb 2 (GF2) og vil typisk tage 5 uger.

Faget har til formål at eleven opnår de centrale kompetencer som det kræves for at indgå i arbejdet i praktikvirksomheden.

Eleven skal til prøve i det uddannelsesspecifikke fag – grundforløbsprøven. Prøven skal bestås for at eleven kan overgå til hovedforløbet.

1. KOMPETENCE I BUTIKSDRIFT

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau, at kunne 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.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- Arbejdsopgaver i forbindelse med salgsklar butik
- Butikskoncepter og trends
- Space management
- Sammenhænge mellem afsætningskanaler og konkurrencesituationen
- Værdikæden
- Afgrænsede dele af detailhandelslovgivningen.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- 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.

2. KOMPETENCE I BUTIKSØKONOMI

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau, at kunne anvende principper om godt købmandskab og anvende viden om den økonomiske sammenhæng i butikken i arbejdet med avance, omsætning, svind, omkostninger, kalkulation og prisfastsættelse.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- 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.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- 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
 - Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier
 - Udførelse af frem- og tilbagegående kalkulationer.
-

4 KOMPETENCE I PERFORMANCE

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau, at kunne præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- Opbygningen af en præsentation
- Kropssprog og stemmeføring som elementer i at skabe en øget troværdighed.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- Udarbejdelse af en præsentation
- Gennemførelse af en forberedt præsentation
- Forklaring af hvordan forskellige virkemidler, kropssprog, stemmeføring 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.

3 KOMPETENCE I SALG

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne Være bevidst om salgsprocessen og egen medvirken heri samt om betydningen af kundeservice som en central del af det daglige arbejde i detailhandelen.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- Forskellige faser af salgsprocessen ved personligt salg
- Forskellige kundetyper
- Konflikters opståen og håndtering
- Kundeservice i detailhandelen.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- 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.
-

7 KOMPETENCE I VISUEL MERCHANDISING

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne Være bevidst om metoder til varepræsentation og salgslokalets indretning.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- Grundprincipper for visual merchandising
- Principperne for indretning af et salgslokale
- Grundprincipperne inden for opstillingsprincipper.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- Anvendelse af grundprincipperne i visual merchandising til indretning af salgslokalet
 - Udarbejdelse af en opstilling ud fra grundprincipperne inden for opstillingsprincipper.
-

6 KOMPETENCE I INNOVATION/IVÆRKSÆTTERI

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne være bevidst om innovative arbejdsprocesser og de forudsætninger der kræves for udvikling og etablering af en ny idé eller virksomhed.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- 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.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- 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.
-

5 KOMPETENCE I AFSÆTNING VIA ELEKTRONISKE MEDIER

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau, at kunne afgøre valg af afsætningskanal ud fra givne produkter og en given målgruppe og være bevidst om sammenhængen imellem den fysiske butik og digitale svindskanaler.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA DETAILHANDELSFAGET VEDRØRENDE:

- Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige elektroniske kanaler
- Multikanalmarkedsføring
- Forskellige e-handelsplatforme
- Fordele og ulemper ved anvendelse af forskellige sociale medier i en afsætningsituation.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

- 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.
-