

Uddannelsesspecifikt fag i uddannelsen til:

Handelsuddannelse med speciale

Vejledende uddannelsestid

5 uger (afkortet for hhxs og eus)

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

Som handelsuddannet kan du arbejde med handel i mange sammenhænge, herunder især handel mellem virksomheder. På skolen lærer du om salg, indkøb og logistik.

En vigtig del af arbejdet går ud på at være med til at skabe værdi for virksomhedens produkter og services, så de kan sælges videre med fortjeneste. Derfor lærer du også at indhente tilbud, sammenligne priser og kvaliteter, arbejde med logistik samt at indkøbe varer i passende mængder.

Som handelsuddannet kan du arbejde i handelsvirksomheder eller starte din egen handelsvirksomhed.

Du lærer om kundefærd og forskellige måder at sælge på. Du lærer også forhandlingsteknik og får kendskab til at planlægge salg og tilrettelægge markedsanalyser. Du kan vælge en retning inden for: auto, VVS, stål, træ- og byggematerialer, værktøj og værktøjsmaskiner, landbrugsmaskiner, tekstil og el.

Du lærer om indkøb, fra at processen starter hos en leverandør, til at varen bliver leveret og betalt hos en kunde. Du lærer om import, eksport og internationale betalingsmåder, og du får kendskab til markederne i ind- og udland

Du lærer om, hvad det koster at sende og at oplagre varer. Desuden lærer du at tilrettelægge vareforsendelser til flere kunder på en praktisk måde.

På grundforløbet lærer du at udvikle nye ideer der passer til kundens behov og at realisere ideerne i praksis. Du får undervisning i emner som indhentning af tilbud, forhandlingsteknik og markedsanalyser, præsentationsteknik, samarbejde og innovation. Du lærer også om økonomi og kontrakter.

Eleverne bliver præsenteret for de vigtigste fagbegreber inden for områderne, så de udvikler et særligt fagsprog. Eleven lærer om forskellige salgsteknikker og får iværksætter og dermed viden om start af egen forretning. En vigtig del af arbejdet går ud på at finde den pris og produkt, der passer til kundens behov. Det foregår ofte i samarbejde med mange forskellige mennesker.

En stor del af undervisningen på HG-Handel og iværksætter er projektarbejde.

Der undervises derforuden projektorienteret i følgende valgområder (fra event og detail):

- **Event og turisme**
- **Innovation og ideudvikling**
- **Visuel markedsføring**

- Iværksætter
- Projektstyring og eventøkonomi
- Salgsteknik og personlig performance
- Fashion og trends
- Butiksdrift
- Innovation
- Visuel markedsføring
- Dekoration
- Iværksætter
- Klædt på til job—styling og make up
- Salgsteknik

2. Faglige mål og fagligt indhold

2.1. Faglige mål

Handelsuddannelsen

Viden - Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder:

- Begrebet forretningsforståelse.
- Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation, og demonstration af forståelse af tal og resultater.
- Virksomhedens forskellige prisstrategier.
- Virksomhedens strategiske mål for salg og servicefunktioner.
- Forskellige salgskanalers styrker og svagheder.
- Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.
- Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.
- Virksomhedens kommunikationsstrategi.
- Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler.
- Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.
- Virksomhedens funktioner og håndtering og præsentation af varer.
- Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.
- Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.
- Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.
- Digitalisering af processer og funktioner.

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

- Beregninger og kalkulation af priser og omkostninger med og uden anvendelse af hjælpemidler.
- Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.
- Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier.
- Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.
- Skelnen mellem forskellige typer af services.
- Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskanaler.
- Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.
- Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.
- Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi – og forsyningskæde.
- Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer.
- Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.
- Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data, behandling og præsentation af dem.
- Forklaring af hvordan en virksomhed kan udvikle kunderettede tilbud med anvendelse af data om kunder og varer.

- Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.

Kompetence nr. 2: Kommunikation og formidling i B2B

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

Viden - Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder:

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 tiltalesprog og i forhold til breve og mails.

Virksomhedens kommunikationsstrategi i forhold til professionelle kunders behov for information om produkter, leveringstider, services.

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

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.

Evaluerings af egen formidlingsindsats.

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:

- selvstændigt anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra kalkulation er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej,
- være bevidst om salgsprocessen og selvstændigt planlægge og udføre salg og serviceopgaver ud fra en viden om kundeservice, strategi, kundefærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler,
- selvstændigt afgøre valg af afsætningskanal og kunne planlægge og udføre formidling 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 og endvidere selvstændigt at kunne præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling,

- selvstændigt i ukendte situationer tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs- eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af værdi- og forsyningskæder som virksomheden indgår i og
- selvstændigt planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.

Eleven skal have gennemført følgende grundfag:

5.1. Dansk på C-niveau

5.2. Engelsk på C-niveau

5.3. Virksomhedsøkonomi på C-niveau

5.4. Afsætning på C-niveau

5.5. Informationsteknologi på C-niveau

Eleven skal samlet have opnået et gennemsnit på 2,0 i de anførte fag.

2.3 Fagligt indhold

Det overordnede emne og afsæt er iværksætteri med fokus på fremtidens forretning (business)

Eleverne skal (i grupper eller enkelt vis) udarbejde et projekt efter eget "valg". Det betyder, at de skal forestille sig, at de er iværksættere, der starter en forretning op eller køber en allerede eksisterende virksomhed, eller måske opfinder et helt nyt produkt. Projektet skal tage udgangspunkt i en problemformulering.

Nedenstående liste kan være til inspiration for arbejde med projektet:

- Virksomhedens idegrundlag, ide og mål
- Beskrivelse af hvilke varer/ytelser som virksomheden skal tilbyde
- Koncept (målgruppe, profil/image, sortiment, pris/kvalitet)
- I hvilken grad indgår (eller kunne man inddrage) oplevelsesøkonomi i jeres virksomhed

- Øvrige handlingsparametre
- 5 årsplan
- Vurdering af markedet (kan produktet/ydelsen sælges, konkurrencesituation)
- Hvilke rolle skal de som iværksættere selv spille i virksomheden
- Organisationsplan
- Valg af virksomhedsform (A/S, ApS, I/S)
- Virksomhedens kapitalbehov
- Budgetter udarbejdet i Excel (Etableringsbudget og resultatbudget)
- Virksomhedens navn og logo
- Virksomhedens betydning nationalt og internationalt
- Lav evt. en hjemmeside
- Der skal vedlægges et bilag med et engelsk salgsbrev og/eller reklame
- Emner som; livsformer, innovation, egen rolle som selvstændig >< medarbejder i en virksomhed, lederstile, kultur, motivation, internationalisering og globaliseringens betydning for virksomheden, samarbejde og arbejdsmiljø inddrages så vidt muligt

Projektet skal være en sammenhængende beskrivelse og ikke bare en besvarelse af punkterne et efter et – projektet skal tage udgangspunkt i problemformuleringen og have et omfang på ca. 15-20 sider. Derforuden skal eleverne fremvise praktisk udførte opgaveløsninger i forhold til valg af forretning.

Enkelte elever kan, efter forudgående aftale med lærerne, lave en mere styret opgave i form af en *Forretningsplan*, i stedet for projektet.

Der er teoriundervisning i nedenstående emner:

- Innovation, iværksætteri og entrepreneurskab
- Forretningsplan, Idégrundlag og politikker.
- Forretningsforståelse, budget, virksomhedens kapitalbehov
- De fire P'er

- Hjemmeside og Facebook
- Udarbejdelse af markedsføringsmateriale
- Målgrupper, kundeadfærd og kundetyper
- Gruppedannelse, konfliktløsning.
- SWOT
- Konkurrentanalyse
- Visual merchandising og butiksoptilling
- Personligt salg

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 uddannelsens 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.

Undervisningen i det uddannelsesspecifikke fag er hver torsdag og følger ovenstående model. Emner og cases i øvrige fag er planlagt i samspil med emnerne i det uddannelsesspecifikke fag. Således vil der i særlig grad blive et samspil og et synergisk overlap mellem de 8 lektioner i faget og fagene: afsætning, IT og erhvervsøkonomi.

Undervisningen er primært praktisk og med et anvendelsesorienteret fokus. Det betyder, at "værkstedundervisningen" er omdrejningspunktet for elevens tilegnelse af viden, færdigheder og kompetencer.

Differentieret undervisning.

En af forudsætningerne for at læring kan finde sted er, at underviseren møder eleven på dennes niveau. Hensigten med den differentierede undervisning er dybest set at fremme elevens lyst til og mulighed for at lære. Konkret betyder dette, at differentieret undervisning tager udgangspunkt i individuelle elevforudsætninger. Dette vil resultere i forskellige krav til den enkelte elev m.h.t. fordybelse og omfang af løste opgaver.

Praksisnær undervisning.

Som udgangspunkt er undervisning, der foregår i et skolemiljø, ikke en tro kopi af den virkelighed, eleverne senere vil opleve. Dette faktum har sine fordele i visse situationer, men har ulemper i andre. For at imødegå ulemperne kan der gennemføres praksisnær undervisning hvor undervisningen fysisk flyttes fra skolemiljøet ud i "den virkelige verden", eller skolemiljøet bringes til at afspejle omverdenen i så stor grad som muligt. Et konkret eksempel på den tværfaglige undervisning er, hvor eleverne arbejder sammen med elever fra andre af skolens afdelinger om iværksætter, produktudvikling, produktion og salg af konkrete produkter.

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

Det overordnede emne og afsæt er iværksætteri med fokus på **fremtidens forretning (business)**

Eleverne skal udarbejde et projekt efter eget "valg". Det betyder, at de skal forestille sig, at de er iværksættere, der starter en forretning op eller køber en allerede eksisterende virksomhed, eller måske opfinder et helt nyt produkt. Projektet skal tage udgangspunkt i en problemformulering.

Projektet skal være en sammenhængende beskrivelse og ikke bare en besvarelse af punkterne et efter et – projektet skal tage udgangspunkt i problemformuleringen og have et omfang på **ca. 15-20 sider**. Derfor uden skal eleverne fremvise **praktisk udførte opgaveløsninger** i forhold til valg af forretning.

Projektrapporten afleveres i 3 eksemplarer.

Enkelte elever kan, efter forudgående aftale med lærerne, lave en mere styret opgave i form af en *Forretningsplan*, i stedet for projektet.

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.

Opgaven skal være praktisk funderet, men behøver ikke at bestå af en praktisk udført opgave. Prøven bedømmes bestået/ ikke bestået.

Eleven medbringer bøger og andet materiale udleveret i undervisningen samt egne noter. Skolen fastsætter, hvilke digitale læremidler eleven har adgang til under prøven.

Prøven varer 30 min.

Der vil stå en computer til rådighed i eksamenslokalet

5.3.1 Eksaminationsgrundlag:

Eksaminationsgrundlaget er elevens dokumentation (rapporten). Der eksamineres bredt i elevens afleverede rapport således at det er muligt for eleven at demonstrere opnåelse af faglige mål indenfor det uddannelsesspecifikke område.

Der måles særligt på følgende emner:

- Godt købmandskab og forretningsforståelse
- Innovation, iværksætteri og entreprenørskab
- Salg- og markedsføringstiltag
- Kundetyper og kundeadfærd.
- Afsætningskanaler

Handel:

- **Værdi- og forsyningskæden**
- **Priskalkulation**
- **Reklamationshåndtering og/eller salgssupport**

5.3.2 Bedømmelsesgrundlag

Bedømmelsesgrundlaget er elevens mundtlige præstation med udgangspunkt i afleveret rapport og fremvisning af de praktisk udførte opgaveløsninger i forhold til valg af forretning.

5.3.3 Bedømmeskriterier

Prøven bedømmes bestået/ ikke bestået.

Beståelseskarakter gives når eleven viser begrænset overordnet forståelse for og kan demonstrere indsigt i de faglige områder og kompetencer i eksaminationsgrundlaget.

Der bedømmes ved den mundtlige eksamen ud fra følgende **generelle bedømmeskriterier**:

1. I hvilken grad er projektet og præsentationen velstruktureret og klart formidlet?
Herunder om der er en klar rød tråd igennem præsentationen, om den visuelle og mundtlige præsentation er sammenhængende og budskabet klart.
2. I hvilken grad er ideen/forretningen mv. realistisk/realiserbar – udvises der forretningsforståelse
3. I hvilken grad er de praktisk udførte opgaveløsninger vel funderet i både teori og praksis
4. I hvilken grad er det fremlagte visionært og/eller nyskabende?

Der bedømmes ved den mundtlige eksamen ud fra følgende **specifikke bedømmelseskriterier**:

<p>Bedømmelseskriterier</p>	<p>For at bestå grundforløbsprøven forventer skolen, at eleven opfylder uddannelsens væsentligste mål og krav. Eleven skal demonstrere sin evne til at anvende fagets teori i praktiske problemstillinger inden for faget gennem løsningen af den praktisk funderede opgave.</p>	
	<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><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 Forståelse af værdi- og forsyningskæder</i> <i>Prioritet: Lav</i></p>	<p>Uvæsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for Digital databehandling</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke til Pivottabeller i 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"> • 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.	<ul style="list-style-type: none">• Har svært ved at give eksempler på udvidet leverandørsamarbejder.
--	--	---