

Fagkatalog Digital handel

Dette katalog indeholder en beskrivelse af uddannelsen Digital handel samt de obligatoriske- og valgfrie specialefag på uddannelsen

Indhold

Introduktion til fagkataloget	3
Kontakt	3
Tilmelding til de valgfrie specialefag	4
Ekspertfag.....	4
Valgfrie specialefag på Digital Handel	5
Uddannelserne med speciale digital handel B2C & B2B:	5
Erhvervsrettet påbygning	5
Obligatoriske Moduler.....	6
Digitalt salg og forretningsforståelse.....	6
Digital købsadfærd	8
E-commerce drift og kundeservice.....	10
Dataanalyse	12
Digital markedsføring 1 (EKSPERTFAG)	13
Valgfrie specialefag.....	14
Digital markedsføring 2 (EKSPERTFAG)	14
Innovative arbejdsprocesser og projekter.....	16
International handel	17
Studietur	17
Logistik.....	18
Mundtlig fremstilling	19
Omnichannel	20
Præsentation og formidling.....	21
Skriftlig fremstilling.....	22
Teamwork og arbejdsplanlægning	23
Find vej	24

Introduktion til fagkataloget

Dette fagkatalog dækker både Specialet Digital Handel

B2C(Detailhandelsuddannelse) og Digital Handel **B2B**(Handelsuddannelse).

Formålet med dette katalog er at give U/NORDs elever og deres arbejdsgivere indblik i uddannelsens opbygning og indhold. Udover de obligatoriske fag udbyder vi som skole også en række valgfrie specialefag (valgfag). Både de obligatoriske fag og de valgfrie specialefag er beskrevet i dette katalog.

Undervisningen på de valgfrie specialefag er gratis for dig som elev, og der ydes lønrefusion og kørselsgodtgørelse, som udbetales af AUB - Arbejdsgivernes Uddannelsesbidrag.

Undervisningssted:

U/NORD

Trollesmindealle 24

3400 Hillerød

www.unord.dk

Kontakt

Hvis du har spørgsmål mht. valgfag kan du kontakte ansvarlige Uddannelsessekretær Sanne Terkelsen

Sanne Terkelsen

e-mail: st@unord.dk

Tlf. 61902325

Tilmelding til de valgfrie specialefag

Du tilmelder dig ved at benytte vores tilmeldingsblanket, som sendes til skolen hurtigst muligt og gerne senest 3 måneder efter påbegyndt elevtid.

Vi gør opmærksom på, at holdene oprettes under forudsætning af tilstrækkelig tilmelding.

Såfremt holdet er overtegnet, vil du blive kontaktet af skolen.

De valgfrie specialefag som skolen ikke selv udbyder, kan gennemføres på andre handelsskoler under dit uddannelsesforløb. Kontakt pågældende skole, og hør om dine muligheder for at blive tilmeldt et fag hos dem.

Vælger du at benytte en anden skole, har du mulighed for at bo på skolehjem, hvis du har mere en fem kvarters transporttid med offentlige transportmidler fra din bopæl til nærmeste skole.

Du skal søge nærmeste skole som udbyder faget, før du er berettiget til at bo på skolehjem.

Kontakt skolens elevadministration, som vil sende skolehjemmet en anmodning om et ophold til dig.

Ekspertfag

I samarbejde med Copenhagen Business Academy (CBA) udbyder U/NORD en række fag på akademi niveau med mulighed for at afslutte faget med 10 ECTS-point. Fagene er i dette fagkatalog anført som "EKSPERTFAG". Undervisningen forgår på U/NORD mens eksamens afholdes hos CBA mod et eksamensgebyr, som eleven eller arbejdsgiveren selv betaler. Eksamensgebyret er almindeligvis i omegnen af 3.000-4.000 kr. Efter endt og bestået eksamen får eleven et særskilte eksamensbevis fra CBA med de dertilhørende ECTS-point. Det er ikke et krav for at læse faget at man tilmelder sig eksamen på CBA, dog skal eksamen på CBA gennemføres for at opnå 10 ECTS point.

Valgfrie specialefag på Digital Handel

Detail 1952 & Handel 1932	Ungespor				Voksenspor (25år+)			
	Bundne	Valgfri	Fagprøve	I alt	Bundne	Valgfri	Fagprøve	I alt
Digital Handel B2C & B2B	5	2-6	1	8-12	5	1-5	1	7-11

Uddannelserne med speciale digital handel B2C & B2B:

Der skal gennemføres mellem 2-6 ugers valgfri specialefag, før der kan udstedes skolebevis (dog kun 1-5 uger for elever, der er fyldt 25 år eller derover ved uddannelsens start). OBS! Vær venligst opmærksom på, at valgfagene på de respektive uddannelser skal være gennemført inden fagprøven påbegynder.

Erhvervsrettet påbygning

Der er mulighed for at supplere de skoleophold som indgår i specialet, med yderligere undervisning kaldet erhvervsrettet påbygning.

Formålet er, at elev og virksomhed kan planlægge individuel kompetenceudvikling til gavn for begge parter.

Erhvervsrettet påbygning er en mulighed, som er uafhængig af strukturen og indholdet i det speciale som uddannelsesaftalen omfatter. Fagene behøver derfor ikke emnemæssigt at være tæt knyttet til det speciale som eleven gennemfører, men kan være undervisning der gennemføres af f.eks. af interesse.

For elever på specialet Digital handel **B2C** kan alle valgfrie specialefag inden for Detailhandelsuddannelsens forskellige specialer vælges som erhvervsrettet påbygning. For elever på specialet Digital handel **B2B** kan alle valgfrie specialefag inden for Handelsuddannelsens forskellige specialer vælges som erhvervsrettet påbygning.

Der kan vælges undervisningsdage svarende til 20 dage.

Karakterer for fagene "tæller ikke med" i den samlede karaktergivning for specialefagene og har derfor ingen betydning for udstedelse af uddannelsesbevis.

Erhvervsrettet påbygning kan gennemføres inden for uddannelsestiden, hvis elev og virksomhed er enige om det, og det fremgår af uddannelsesaftalen. Hvis det ikke er aftalt samtidig med, at uddannelsesaftalen blev indgået, skal elev og virksomhed lave et tillæg til uddannelsesaftalen, og det skal fremgå af aftalen, hvorvidt der ydes løn under påbygningen.

Obligatoriske Moduler

Digitalt salg og forretningsforståelse

Modulnavn: Digitalt salg og forretningsforståelse	Varighed: 5 dage	Fagnr: 16921
Fag der indgår i modulet: 16921 Digitalt salg og forretningsforståelse		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Eleven får en grundlæggende forståelse for traditionelle og digitale forretningsmodeller både B2B og B2C. Vi undersøger, hvilke elementer der påvirker virksomheders digitale strategi, samt hvilke der kan styrke virksomheders digitale forretningsmodeller og indtjeningsmuligheder. Her er der fokus på afsætningskanaler og kundegrupper samt påvirkninger på de forskellige stadier i kundens købs-/beslutningsproces, der kan være med til at skabe værdi for kunden og påvirke brugeroplevelsen.</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formålet er, at eleven stifter bekendtskab med de grundlæggende termer, trends, strukturer og barrierer for digital handel. Dette modul bygges op som et fundament for hele uddannelsen og giver eleven den grundlæggende forståelse for e-handel samt strukturer og processer i en e-handelsvirksomhed. • Eleven har kendskab til forskellige forretningsmodeller. • Eleven kan vurdere fordele og ulemper ved forskellige digitale forretningsmodeller. • Eleven har kendskab til principperne for e-handelsløsninger i forhold til virksomhedens mål. • Eleven har kendskab til samspillet mellem teknologi, funktionalitet og design i forhold til virksomhedens digitale salgspatform. • Eleven har kendskab til hvordan en søgemaskine grundlæggende fungerer i forhold til positioneringen af søgeresultater. • Eleven har kendskab til afsætningsmuligheder inden for salg i forhold til forskellige kundegrupper og konkurrenter, herunder vægtning af pris, kvalitet og serviceydelser. • Eleven kan vurdere den grundlæggende købsadfærd på henholdsvis B2B- og B2C -markedet i både fysiske og digitale forretninger. 		

- Eleven har kendskab til omverdenens påvirkning af virksomhedens digitale forretningsmodel og indtjeningspotentiale.
- Eleven kan vurdere vigtigheden af forskellige typer af kundeservices i virksomhedens digitale forretningsmodel.
- Eleven har kendskab til gældende love og regler for samhandel.
- Eleven har kendskab til kundens rettigheder og sikkerhed i forbindelse med e-handel - herunder fortrydelses- og reklamationsret samt salgs-, leverings- og betalingsbetingelser.
- Eleven kan orientere sig i nye internationale digitale trends inden for e-handel, som kan have betydning for virksomhedens digitale forretningsmodel.

Digital købsadfærd

Modulnavn: Digital købsadfærd	Varighed: 5 dage	Fagnr: 16922
Fag der indgår i modulet: 16922 Digital købsadfærd		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Eleven får indgående forståelse for hvad en customer journey er og hvordan den påvirker en virksomheds drift og udvikling. Vi arbejder med at identificere touchpoints og painpoints, samt hvilken data der kan hjælpe os til at undersøge brugernes online adfærd. For derigennem at finde ud af hvilke tiltag, der kan være med til at påvirke kundens samlede rejse positivt og dermed øge kundeloyaliteten og skabe større værdi for både kunden og virksomheden.</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formålet er at udvikle en gnidningsfri oplevelse for kunden, der sikrer, at hvert kontaktpunkt leder videre til et andet kontaktpunkt og tættere på et salg samt bidrager positivt til den samlede kunderejse. Eleven skal kunne forstå og anvende customer journeys som et essentielt værktøj til at optimere den enkelte kundes oplevelse og købsproces for derigennem at øge virksomhedens salg. • Eleven har kendskab til begrebet customer journey. • Eleven kan segmentere målgrupper. • Eleven kan analysere forskellige målgruppers adfærd og foretrukne informationskanaler, og kan anvende dette til at målrette initiativer i relevante salgskanaler. • Eleven har kendskab til, hvordan købsadfærden kan påvirkes ud fra forskellige parametre, herunder kundens aktuelle situation, omgivelser og ressourcer samt produktets karakter. • Eleven kan vurdere hvordan funktioner på virksomhedens digitale platform kan påvirke kunden. • Eleven har kendskab til relevante dataanalyseprogrammer med henblik på optimering af kunderejsen. • Eleven kan vurdere hvilke tiltag, der skaber øget kundeloyalitet ved digital handel. 		

- Eleven kan analysere, prioritere og optimere, hvordan virksomheden kan påvirke kundens digitale og analoge kontaktpunkter før, under og efter et salg.
- Eleven har kendskab til kundens rettigheder i forbindelse med indsamling, anvendelse og opbevaring af data.
- Eleven har kendskab til digitale trends og tendenser inden for købsadfærd.

E-commerce drift og kundeservice

Modulnavn: E-commerce drift og kundeservice	Varighed: 5 dage	Fagnr: 16923
Fag der indgår i modulet: 16923 E-commerce drift og kundeservice		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Eleven får en grundlæggende forståelse for alle aspekter i driften af en digital virksomhed og bliver introduceret til de forskellige systemer, der kan være med til at forbedre kundens oplevelse af virksomheden. Her har vi fokus på at tænke kundeservice ind i alle driftsområder i forhold til virksomhedens koncept og profil, og bruge det som parameter til at skille os ud fra vores konkurrenter. For hvad skal der egentlig til for at skabe verdens bedste kundeservice?</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formålet er, at eleven gennem faget får en introduktion til hvilke opgaver, der skal løses i dagligdagen i virksomheden. Eksempelvis ved at kende til principper for vareoprettelse og vedligeholdelse af produktinformation. Gennem kendskab til testmuligheder, markedsføringsplan og aftersale kan eleven skabe sig et helhedsbillede af virksomhedens aktiviteter, og tænke det ind i det daglige arbejde. Eleven klædes desuden på til at kunne varetage ordrebehandling, kundeforhold, reklamationer og returprocesser, og svare professionelt og i kontekst til kundens historik. • Eleven kan identificere forskellige digitale salgskanalers funktion. • Eleven har kendskab til processen ved oprettelse og opdatering af produkter på virksomhedens digitale platform, bl.a. ved brug af PIM (Product Information Management) og med henblik på søgemaskineoptimering. • Eleven har kendskab til retningslinjer og best practise for kommerciel drift af e-handelsløsning og dertil hørende kundeservice. • Eleven har kendskab til forskellige testmuligheder i forhold til konverteringsoptimering. • Eleven har kendskab til betydningen af at kunne kommunikere professionelt på digitale platforme. • Eleven kan vurdere håndteringen af forsendelse af ordrer, returneringer og kundeklager med henblik på optimering af salg og kundeservice. 		

- Eleven kan vurdere hvilke elementer fra en markedsføringsplan, der har betydning for den daglige drift og kundeservice.
- Eleven kan differentiere kundeservice ud fra kunde profiler ved opslag i fx CRM-system eller salgsdatabaser.
- Eleven kan vurdere lagerstatus med henblik på disponering.
- Eleven har kendskab til metoder til digitalt aftersale.
- Eleven kan anvende metoder til sammensætning af sortiment.
- Eleven kan anvende og formidle relevant jura om kundens rettigheder og sikkerhed i forbindelse med e-handel - herunder fortrydelses- og reklamationsret samt salgs-, leverings- og betalingsbetingelser.
- Eleven har kendskab til digitale trends inden for drift og kundeservice.
- Eleven kan skelne mellem forskellige former for svindtyper, -kilder og tab og kan heraf udlede mulige præventive indsatser.

Dataanalyse

Modulnavn: Dataanalyse	Varighed: 5 dage	Fagnr: 16992
Fag der indgår i modulet: 16992 Dataanalyse		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Eleven får grundlæggende færdigheder til at hente og systematisere data fra interne it-systemer og digitale platforme for at kunne visualisere udviklinger og afvigelser i de indhentede data og dermed kunne identificere hvilke tiltag der eventuelt skal foretages. Her har vi fokus på at sammenholde virksomhedens KPI'er med faktiske data for derigennem at kunne vurdere hvilke værktøjer der kan være med til at optimere ens digitale forretning.</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formålet er, at eleven opnår grundlæggende færdigheder i arbejdet med data og dataanalyser. Det gælder identificering af datakilder, indsamling og behandling af data samt omsætte data til praktisk anvendelse ved hjælp af relevante datahåndteringssystemer og visualisering. Eleven vil efterfølgende kunne trække, opstille og håndtere standardrapporteringer på e-commerce driftsopgaver. • Eleven har kendskab til hvordan man opsætter og aflæser KPI'er. • Eleven kan indhente og sortere i data fx om kunder, lager, sortiment, leverandører og priser. • Eleven har kendskab til metoder til at vurdere datakvalitet. • Eleven kan anvende værktøjer til søgemaskineoptimering. • Eleven kan analysere relevante informationer i dataanalyseværktøjer. • Eleven kan visualisere og formidle resultater af dataanalyse. • Eleven kan vurdere håndtering af personfølsom data. • Eleven har kendskab til metoder til optimering af konvertering og kundeservice på baggrund af dataanalyser. • Eleven har kendskab til trends inden for anvendelse af data i digital handel. 		

Digital markedsføring 1 (EKSPERTFAG)

Modulnavn: Digital markedsføring 1	Varighed: 5 dage	Fagnr: 16993
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Eleven får en grundforståelse for hvordan en virksomheds forretningsmodel må ændre sig med tiden i et marked i konstant udvikling. Vi har fokus på forskellige metoder til digital markedsføring, samt sammenhængen og helheden i kundens oplevelse af virksomheden. Eleven får grundlæggende færdigheder til at planlægge en succesfuld digitale markedsføringskampagne med udgangspunkt i en virksomheds koncept og målgruppe.</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formålet er at klæde eleven på til at kunne varetage og forstå markedsføring på forskellige niveauer. Eleven kan benytte metoder til digital markedsføring, og kan relatere markedsføringen til det daglige arbejde. Eleven kan efterfølgende selv oprette kampagner på sociale medier, og bruge loyalitets-programmer aktivt i markedsføringen. • Eleven har kendskab til markedsføringsfunktionens rolle i forhold til virksomhedens digitale forretningsmodel. • Eleven har kendskab til forskellige metoder og værktøjer inden for digital markedsføring herunder datadrevet markedsføring, value proposition og marketing automation. • Eleven har kendskab til content marketing, og kan analysere indhold i forhold til anvendt medie. • Eleven kan vurdere virksomhedens placering i søgemaskiner, og stille forslag til indsatsområder til virksomhedens søgemaskineoptimering. • Eleven kan anvende metoder og værktøjer til at planlægge digital markedsføring på forskellige sociale medier. • Eleven kan oprette forskellige kampagner, og bidrage til udvikling af online koncepter. • Eleven kan vurdere loyalitetsprogrammer til brug i digital markedsføring. • Eleven har kendskab til relevant jura og best practice og kan vurdere konsekvenserne for virksomhedens digitale markedsføring. • Eleven kan vurdere trends og tendenser i digital markedsføring. • Eleven kender til behov og salgspotentiale ved forskellige annonce- og reklamekampagner i digitale medier. • Eleven har kendskab til indholdet i virksomhedens markedsføring, og hvorledes markedsføringen præsenteres på tværs af platforme i forhold til brugerens oplevelse med henblik på salgsoptimering. 		

Valgfrie specialefag

Digital markedsføring 2 (EKSPERTFAG)

Modulnavn: Digital markedsføring 2	Varighed: 10 dage	Fagnr: 17015
Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B og B2C		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. Det er dog et krav at man har gennemført Digital markedsføring 1 først.		
Modulbeskrivelse: Eleven får den nødvendige viden og færdigheder til at optimere en virksomheds digitale markedsføring i praksis. Eleven opnår færdigheder til at planlægge og gennemfører konkurrencedygtige digitale markedsføringskampagner med afsæt i en virksomheds profil, målgruppe og sortiment. Elevens arbejde vil være funderet i effektmåling og databehandling for at stille veldokumenterede forslag til relevante tiltag og ændringer, der kan være med til at forbedre en virksomheds langsigtede digitale markedsføringsstrategi.		
<ul style="list-style-type: none"> • Målpinde: • Dette to ugers fag bygger oven på de grundsten, der blev lagt i Digital Markedsføring 1. Eleven kan medvirke til at opstille og udføre kampagner på tværs af digitale platforme, og efterfølgende analysere og vurdere resultatet, og komme med fagligt begrundede forslag til forbedringer til næste kampagne. • Eleven kan anvende forskellige sociale medier som salgskanaler • Eleven kan udvikle indhold til forskellige sociale medier. • Eleven kan udføre grundlæggende søgemaskineoptimering. • Eleven har kendskab til hvorledes der opstilles mål for virksomhedens digitale markedsføring og digitale kampagner i samspil med virksomhedens øvrige markedsføring. • Eleven har kendskab til salgspotentialet ved forskellige annonce- og reklamekampagner i digitale medier. 		

- Eleven har kendskab til forskellige annonce- og reklamekampagner i forskellige digitale medier.
- Eleven kan foretage monitorering, og udarbejde effektmålinger af den digitale markedsføring.
- Eleven kan arbejde med brugertest og brugervenlighed til optimering af salgsindsatsen i forhold til digitale markedsføringsindsatser.
- Eleven har kendskab til indholdet af virksomhedens markedsføringen, og har kendskab til hvorledes markedsføringen præsenteres på tværs af platforme i forhold til brugerens oplevelse med henblik på salgsoptimering.
- Eleven har kendskab til øget kundefastholdelse og salgsoptimering med målrettede re- marketingkampagner.
- Eleven har kendskab til markedsanalyser, og på baggrund heraf kan eleven medvirke til at udarbejde en begrundet plan for digitale markedsføringsindsatser.
- Eleven kan formidle faglige problemstillinger og løsningsmodeller til såvel fagfæller som ikke- fagfæller. Eleven har kendskab til indholdet i virksomhedens markedsføring, og hvorledes markedsføringen præsenteres på tværs af platforme i forhold til brugerens oplevelse med henblik på salgsoptimering.

Innovative arbejdsprocesser og projekter

Modulnavn: Innovative arbejdsprocesser og projekter	Varighed: 5 dage	Fagnr: 10137
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: At deltagerne får kendskab til projektstyring og forskellige metoder samt værktøjer, til at arbejde med projekter i en handelsvirksomhed. Formålet med faget er også at give deltageren værktøjer til at arbejde innovativt, med forskellige arbejdsprocesser som relaterer sig til det at arbejde i en handelsvirksomhed.		
Målpinde: At deltageren: <ul style="list-style-type: none"> • Har kendskab til grundlæggende elementer ved projektarbejde, herunder arbejdsformer, projekttyper og projektorganisering i en handelsvirksomhed • Kan med udgangspunkt i et konkret projektmandat se sammenhænge og formulere mål, nyttemål og succeskriterier for projektet • Har kendskab til kreative og innovative arbejdsprocesser i en handelsvirksomhed, og kan anvende projektstyringsmetoder til planlægning og optimering af projektførløb • Kan udarbejde aktivitets- og ressourceplan for projektet og kan med kendskab til projekters organisationsformer identificere hensigtsmæssige samarbejdsmonstreherunder potentielle konfliktsituationer <p>OBS: Elever der har valgt dette fag, bør ikke vælge faget Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheder</p>		

International handel

Modulnavn: International handel	Varighed: 5 dage	Fagnr.: 10132
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du får kendskab til og forståelse for forskellige distributionskanalers betydning på eksportmarkederne samt den internationale markedsføring.		
Målpinde: At eleven: <ul style="list-style-type: none"> • har kendskab til Danmarks internationale handel fordelt på lande, regioner og varer. • har kendskab til teorier for hvorfor international handel opstår. • har kendskab til gældende relevant lovgivning og regelsæt på væsentlige markeder, herunder bl.a. CISG (Den internationale købelov). • kender til international handelspolitik, herunder bl.a. handelsrestriktioner. • kender de almindeligst forekommende transport- og forsikringsforhold i international handel. • kender til de forskellige typer af transport- og tolddokumenter og kan anvende de almindeligst forekommende. • kan anvende metoder til sikring af internationale betalinger, herunder remburs og kurssikring. <p>Studietur: Faget international handel kan også vælges som studietur. Turen finder sted i uge 10, og der skal forventes omkostninger på cirka 6500 kr. til transport og hotel. Udover at give eleverne undervisning i faget, har studieturen også til formål at give eleverne kendskab til og indsigt i de internationale sammenhænge, hvor de forskellige EU-institutioner indgår, samt EU's historie, rolle og opgaver.</p>		

Logistik

Modulnavn: Logistik	Varighed: 5 dage	Fagnr: 10127 17010
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. (Logistikelever får faget som obligatorisk del og kan derfor ikke vælge det)		
Modulbeskrivelse: At deltageren skal opnå kendskab til den økonomiske ressourceplanlægnings betydning for en virksomheds likviditet. Dvs. opnå en forståelse for at virksomhedens kapitalbindinger i varelagre, betalingsbetingelser m.v. har en betydning for virksomhedens likviditet.		
Målpinde: Undervisningen vil koncentrere sig om følgende punkter: <ul style="list-style-type: none"> • Den økonomiske sammenhæng mellem indkøb, råvarer, produktion, færdigvarelager og salgsfunktionen i virksomheden • Materiale- og informationsstrømme fra råvareproducent til slutbruger • Materialestrømmenes samfundsmæssige betydning set ud fra hensynet til både miljøet og virksomhedernes økonomiske interesse • Logistisk planlægning • Grundlæggende logistiske metoder og værktøjer • Lagerstyringsprincipper, som f.eks. Just In Time (JIT), Først Ind Først Ud (FIFU) og Sidst Ind Først Ud (SIFU) samt rullende lager og fjernlager 		

Mundtlig fremstilling

Modulnavn: Mundtlig fremstilling	Varighed: 5 dage	Fagnr: 35129-3
Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: At deltageren får et bredt kendskab til mundtlig kommunikation. Deltageren skal have en forståelse for god kommunikationsevne og skal kunne tilpasse sit sprog og præsentation efter medie og målgruppe. Deltageren skal gennem valgfaget få et kendskab til værktøjer i forbindelse med en mundtlig præsentation. Derudover får deltageren også værktøjer til at reflektere over egen præsentationspraksis.		
Målpinde: <ul style="list-style-type: none"> • Eleven skal kunne præsentere et selvvalgt emne. • Eleven skal kunne vælge den form, der passer til målgruppen i en given situation. • Eleven skal kunne vurdere egne præstationer og evt. forbedre disse. • Eleven skal kunne udarbejde stikord, manual og mindmap til støtte for egen fremlæggelse. • Anvende understøttende værktøjer ved mundtlig præsentation som PowerPoint, AI, tavle og flip-over. 		

Omnichannel

Modulnavn: Omnichannel	Varighed: 5 dage	Fagnr: 17011
Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer, digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: At deltageren får en forståelse for den grundlæggende forskel i hvordan data benyttes og kan anvendes på tværs af kanaler - både fysiske og digitale. Deltageren skal have en forståelse for at kundens adfærd ikke længere er lineær og eleven kender til at indsamle data og anvende dette til senere interaktioner på tværs af kanaler. Eleven bliver inspireret til at tænke på tværs i virksomheden og forstå hvor meget der skal til for at have kunden i centrum.		
Målpinde: At deltageren: <ul style="list-style-type: none"> • Har kendskab til og forståelse for begrebet omnichannel • Kan vurdere fordele og ulemper ved forskellige afsætningskanaler - digitale som fysiske - med udgangspunkt i kundeoplevelsen. • Eleven har kendskab til og forståelse for hvordan der arbejdes professionelt med datagenerering og distribution i omnichannel for at forbedre kundens oplevelse. • Eleven kan ud fra dataanalyser om kundefærdigheden i fysiske og digitale afsætningskanaler udarbejde og vurdere kundesegmenter. • Eleven kan vurdere og optimere kanaler og kontaktpunkter med henblik på at eksekvere og forbedre virksomhedens omnichannel-strategi. • Eleven har kendskab til lovgivning omkring anvendelse af persondata, cookies og permissions 		

Præsentation og formidling

Modulnavn: Præsentation og formidling	Varighed: 5 dage	Fagnr: 10154
Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: At deltageren får trænet sin personlige fremtræden og får mulighed for at afprøve eller erfare forskellige præsentationsteknikker, således at deltageren efterfølgende selvstændigt kan planlægge en præsentation eller instruktion af et givet emne for en given målgruppe. Deltageren skal kende baggrunden for, at samme emne kan præsenteres forskelligt afhængigt af målgruppe og mål med præsentationen.		
Målpinde: At deltageren: <ul style="list-style-type: none"> • Kan præsentere og instruere på baggrund af et selvvalgt emne • Kan vurdere egne præstationer og eventuelt forbedre disse for at kunne gennemføre præsentation og instruktion • Kan vurdere og vælge den form, der passer til målgruppen i en given situation • Behersker forskellige former for værktøj til brug for udarbejdelse af oplæg til præsentation og instruktion, f.eks. mind map systemet, lektionsplan, manual osv. • Behersker forskellige gennemførelsesteknikker og visualiseringsværktøjer, f.eks. tavle, flip-over og skriftlige oplæg 		

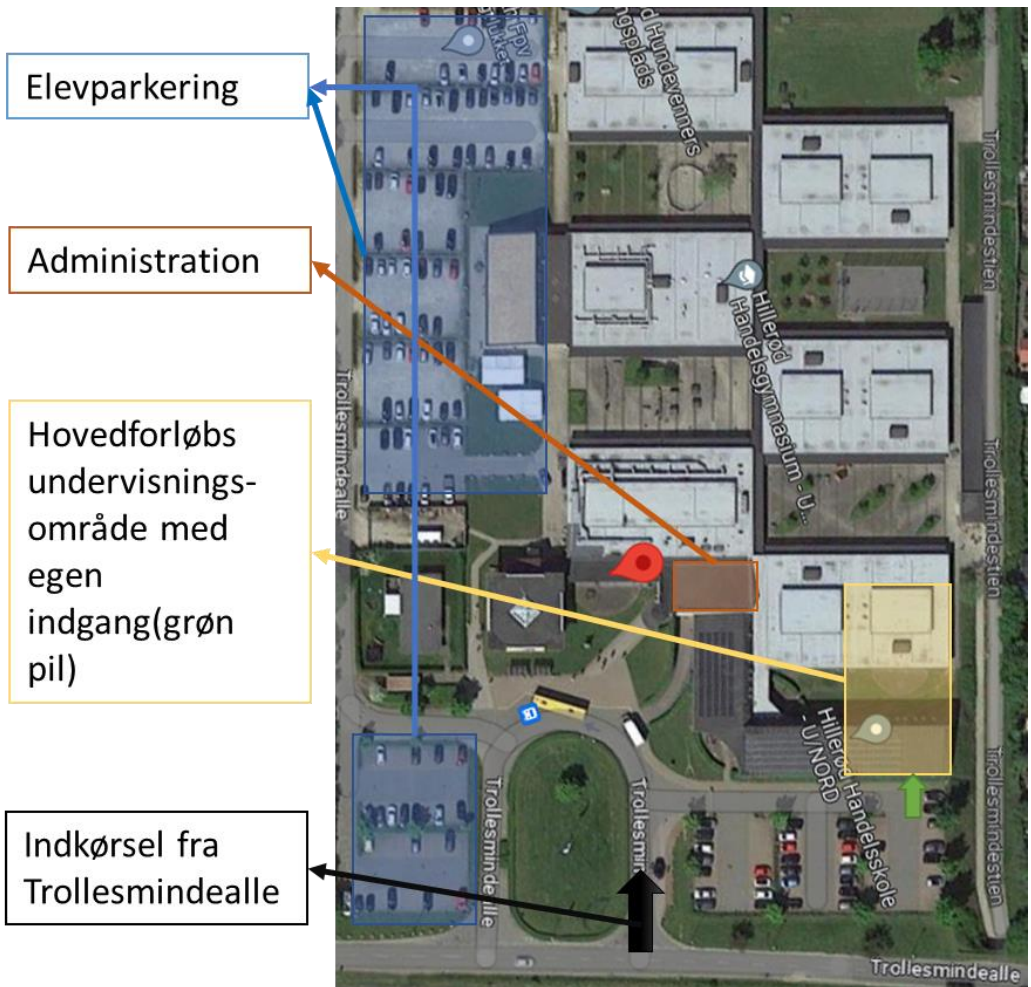
Skriftlig fremstilling

Modulnavn: Skriftlig fremstilling	Varighed: 5 dage	Fagnr: 1543
Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: At deltageren får et bredt kendskab til skriftlig kommunikation. Deltageren skal have en forståelse for god kommunikationsevne og skal kunne tilpasse sit sprog og tekster efter medie og modtager. Deltageren skal gennem valgfaget få et kendskab til at skrive i et klart og letforståeligt sprog, der er sprogligt korrekt, og kunne anvende det på forskellige typer af tekster. Deltageren skal således kunne varetage forskellige opgaver inden for kommunikation – både internt og eksternt - som en del af sine daglige administrative funktioner.		
Målpinde: <ul style="list-style-type: none"> • Eleven skal kende kommunikationsmodeller og kunne fastlægge afsender, modtager og budskab i en kommunikation • Eleven skal kende til hvilke former for skriftsprog, der hæmmer eller fremmer kommunikation • Eleven skal kunne arbejde med skriftlig fremstilling i forhold til modtageren • Eleven skal kunne anvende sprog, dispositionsprincipper og grafisk opstilling i en helhed 		

Teamwork og arbejdsplanlægning

Modulnavn: Teamwork og arbejdsplanlægning	Varighed: 5 dage	Fagnr: 35139-3
Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Digital handel B2B		
Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: At deltageren lærer at forstå og arbejde med forskellige teamroller og mennesketyper. Deltageren får værktøjer til organisering og planlægning af individuelle- og team opgaver, så opgaverne bliver mere strukturerede og organiseret. Derudover får deltageren indsigt i, hvordan man udvikler og styrker et team og teamsamarbejde.		
Målpinde: At deltageren: <ul style="list-style-type: none"> • Skal kende til organisering af projektopgaver og ad hoc-opgaver, der skal løses inden for en tidsramme. • Skal kende samarbejde og arbejdsroller i et teamwork og projektor organiseret arbejde i en virksomhed • Skal kunne planlægge, gennemføre og evaluere en opgave som en del af et team. 		

Find vej



U/NORD
Trollesmindealle 24
3400 Hillerød

Telefon: 6190 2325 www.unord.dk