

Fagkatalog Handelsassistent-salg

Dette katalog indeholder en beskrivelse af uddannelsen Handelsassistent-salg samt obligatoriske- og valgfrie specialefag på uddannelsen

Indhold

Introduktion til fagkataloget	3
Kontakt	3
Tilmelding til de valgfrie specialefag	4
Ekspertfag.....	4
Valgfrie specialefag på handelsuddannelserne	5
Handelsuddannelsen med speciale Salg:	5
Erhvervsrettet påbygning	5
Obligatoriske Moduler.....	6
Salg	6
Salgsanalyse 1.....	7
Salgsanalyse 2.....	8
Salgsanalyse 3.....	9
Valgfrie specialefag.....	10
Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden	10
Grundlæggende E-handel/ Digitale markedsvilkår	11
Indkøb.....	12
Innovative arbejdsprocesser og projekter.....	13
International handel	14
Studietur	14
Logistik.....	15
Mundtlig fremstilling	16
Præsentation og formidling.....	17
Salgspsykologi (EKSPERTFAG).....	18
Skriftlig fremstilling.....	19
Supply Chain Management(EKSPERTFAG)	20
Teamwork og arbejdsplanlægning	22
Find vej	23

Introduktion til fagkataloget

Formålet med dette katalog er at give U/NORDs elever og deres arbejdsgiver 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 muligt at vælge flere fag på ekspert niveau og dermed afslutte med mere end 10 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 handelsuddannelserne

Handel 1932	Ungespor				Voksenspor (25år+)			
	Bundne	Valgfri	Fagprøve	I alt	Bundne	Valgfri	Fagprøve	I alt
Handelsassistent, salg	4	3-7	1	8-12	4	2-6	1	7-11

Handelsuddannelsen med speciale Salg:

Der skal gennemføres mellem 3-7 ugers valgfrie specialefag, før der kan udstedes skolebevis (dog kun 2-6 uger for elever der er fyldt 25 år eller derover ved uddannelsesaftalens start).

OBS! Vær venligst opmærksom på, at valgfagene på de respektive uddannelser skal være gennemført inden fagprøven påbegyndes.

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 f.eks. af interesse.

Alle valgfrie specialefag inden for handelsuddannelsens forskellige specialer, kan vælges som erhvervsrettet påbygning, og 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 uddannelsesperioden, hvis elev og virksomhed er enig 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

Salg

Modulnavn: Salg	Varighed: 1 uge	Speciale: Handelsass., salg
Fag der indgår i modulet: 10117 Salg		Niveau: Avanceret
Modulbeskrivelse: Du får introduktion til og træning i salgsværktøjer ift. din virksomheds målgrupper og parametermix. Vi arbejder med præsentation ift. forskellige kundetyper.		
Målpinde: At eleven: <ul style="list-style-type: none"> • kan anvende præsentations-, spørge- og forhandlingsteknik. • kan deltage i planlægning af salgsarbejdet. • kan udvikle og fastholde kunderelationer. • behersker salg ud fra virksomhedens parametermix. • behersker salg via virksomhedens fysiske og/eller digitale salgskanaler. • har kendskab til salgsværktøjer som anvendes til digitalt salg. • har kendskab til grundlæggende salgsværktøjer til personligt salg på henholdsvis B2B- og B2C -markedet. 		

Salgsanalyse 1

Modulnavn: Salgsanalyse 1	Varighed: 1 uge	Speciale: Handelsass., salg
Fag der indgår i modulet: 8384 Salgsanalyse		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Du kommer til at arbejde med kunderejser for din virksomheds målgrupper, herunder</p> <ul style="list-style-type: none"> • hvilke fysiske og digitale kontaktpunkter kunderne har med din virksomhed • salg og kommunikation i de forskellige kontaktpunkter på kunderejsten • hvordan din virksomhed kan yde kundeservice i udvalgte kontaktpunkter 		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eleven kender forskellige salgskanaler, såvel analoge og digitale. • Eleven behersker kalkulation af priser og avancer. <p>Eleven kan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • afdække kundernes købsadfærd. • udarbejde salgs- og tilbudsmateriale. • planlægge og prioritere egne arbejdsopgaver. • medvirke ved udvikling af virksomhedens interne information og kommunikation, herunder udvikle og fastholde kundeorientering i virksomhedens forretningsgange. • vurdere relevante salgskanaler i forhold til forskellige kundesegmenter. • vurdere CSRs betydning på udvalgte områder. • vurdere den grundlæggende købsadfærd på henholdsvis B2B og B2C markedet i både fysiske og digitale salgskanaler. • vurdere styrker og udfordringer ved virksomhedens fysiske og/eller digitale salgskanaler. • vurdere vigtigheden af forskellige typer af kundeservices i virksomhedens fysiske og/eller digitale salgskanaler. 		

Salgsanalyse 2

Modulnavn: Salgsanalyse 2	Varighed: 1 uge	Speciale: Handelsass., salg
Fag der indgår i modulet: 8384 Salgsanalyse		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Du får mulighed for at arbejde struktureret med at indhente og analysere viden om din virksomheds kunder, konkurrenter og de markeder, din virksomhed sælger til. Du kommer til at arbejde med, hvordan viden kan bruges til at skabe værdi for din virksomhed og jeres kunder.</p>		
<p>Målpinde:</p> <p>Eleven kan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • planlægge og prioritere egne arbejdsopgaver. • arbejde projektorienteret. • afdække, analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation på et udvalgt marked. • arbejde med markedsanalyser. • medvirke til værdiforøgelse i virksomheden ud fra en forretningsforståelse. • analysere og vurdere relevante data og KPI'er i salgs- og markedsføringsarbejdet. 		

Salgsanalyse 3

Modulnavn: Salgsanalyse 3	Varighed: 1 uge	Speciale: Handelsass., salg
Fag der indgår i modulet: 8384 Salgsanalyse		Niveau: Avanceret
<p>Modulbeskrivelse:</p> <p>Du får indblik i forskellige markedsføringsformer og deres styrker og udfordringer ift. din virksomheds målgrupper. Du får træning i at udarbejde en markedsføringsplan og i at præsentere en markedsføringsplan med fokus på at skabe forretningsmæssig værdi for din virksomhed og jeres kunder.</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eleven kender forskellen mellem transaktions- og relations markedsføring. <p>Eleven kan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • vurdere relevante salgskanaler i forhold til forskellige kundesegmenter. • planlægge og prioritere egne arbejdsopgaver. • arbejde projektorienteret. • medvirke til værdiforøgelse i virksomheden ud fra en forretningsforståelse. • planlægge, gennemføre og evaluere salgsaktiviteter. • udarbejde markedsføringsplaner. • udarbejde salgs- og driftsbudgetter. • analysere og vurdere relevante data og KPI'er i salgs- og markedsføringsarbejdet. • vurdere styrker og udfordringer ved virksomhedens fysiske og/eller digitale salgskanaler. <p>Eleven behersker:</p> <ul style="list-style-type: none"> • beregning af salgs- og markedsføringsomkostninger. • præsentation af et salgs- eller markedsføringsprojekt. 		

Valgfrie specialefag

Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden

Modulnavn: Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden	Varighed: 5 dage	Fagnr: 10142
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Undervisningen skal sikre, at du får kendskab til virksomhedens organisering, samt forretningside for ud fra dette at kunne analysere de administrative arbejdsgange, der findes samt komme med forbedringsforslag.		
Målpinde: At eleven: <ul style="list-style-type: none"> • kan beskrive sin virksomheds organisation, organisering og sammenhængen mellem dens organisatoriske enheder. • kender sin virksomheds forretningside og kan demonstrere forståelse for og kendskab til de respektive arbejdsprocessers bidrag til målfrielse. • kender de administrative arbejdsopgaver i egen afdeling og kan dokumentere kendskabet til opgavernes betydning i informations- og kommunikationsflowet i virksomheden. • kan kortlægge og analysere de administrative arbejdsgange i egen afdelings opgavevaretagelse. • kan planlægge og komme med forslag til en optimeringsproces i opgavevaretagelsen til gavn for såvel det interne flow i virksomheden, som i forhold til kundernes, leverandørernes og øvrige eksterne interessenters oplevelse af service og kvalitet i samhandlen. OBS: Elever der har valgt dette fag, bør ikke vælge faget Innovative arbejdsprocesser og projekter		

Grundlæggende E-handel/ Digitale markedsvilkår

Modulnavn: Grundlæggende E-handel/ Digitale markedsvilkår	Varighed: 5 dage	Fagnr: 8383-3 10145
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Eleven får grundlæggende forståelse for driften af en e-handelsvirksomhed. Vi undersøger hvilke digitale markedsvilkår der påvirker driften og analysere virksomhedens digitale strategi. Vi har fokus på alt fra digitale styresystemer til de lovgivningsmæssige aspekter i forhold til at kunne agere konkurrencedygtigt og hvordan vi skaber værdi for vores kunder i forhold til e-handelsvirksomhedens profil og koncept.		
Målpinde: <ul style="list-style-type: none"> • Eleven kan analysere forskellige e-handelsvirksomheders løsninger på nettet. • Eleven kan afdække e-handelsvirksomhedens kunders behovsstruktur, efterspørgsel og nytteværdi. • Eleven kender webshoppens rolle i virksomheden og sortimentet, som udbydes i virksomheden og via e-butikken. • Eleven kan medvirke ved den daglige drift og vedligeholdelse af e-butikken. • Eleven kan gennemføre et e-salg fra ordren er indkommet til varerne er afsendt til forbrugeren. • Eleven kan håndtere og behandle henvendelser fra kunder omkring reklamationer. • Eleven behersker viden om kundernes rettigheder og sikkerhed ved besøg og køb i e-butikken. • Eleven kan udføre kundeservice og rådgivning knyttet til e-butikken. • Eleven kender forskellige Cross Channel strategier. • Eleven kender forskellighederne i markedsføring, konceptudvikling og segmentering for handelsvirksomheden og e-handelsvirksomheden 		

Indkøb

Modulnavn: Indkøb	Varighed: 5 dage	Fagnr: 8386
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. (Indkøbselever får faget som obligatorisk del og kan derfor ikke vælge det)		
Modulbeskrivelse: Du får kendskab til virksomhedens konkurrenceforhold på forsyningsmarkedet, og du lærer at beherske principper for hvordan leverandørkontakten foregår.		
Målpinde: At eleven: <ul style="list-style-type: none"> • kender markeds- og konkurrenceforhold på forsyningsmarkeder både på hjemme- og eksportmarkeder. • kan anvende købe- og aftaleloven med henblik på forståelse af forpligtigelser og muligheder. • behersker kalkulation af indkøbspriser på produkter eller produktgrupper, herunder anvende og vurdere parametre for beregning af tilbud og rabatter. • behersker principper for leverandørvurdering, samarbejde med leverandører og forhandling med leverandører. • behersker metoder til indkøb af virksomhedens sortiment, herunder anvendelse af e-handel. • kender betydning af datadisciplin samt løbende ajourføring af data under hensyntagen til øvrige interessenter, som skal anvende data. • kender betydningen af varemottagelsen i forbindelse med indkøbet, fx kommunikation til lager, kontrol af varer og dokumentation 		

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: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du får kendskab til projektstyring og forskellige metoder samt værktøjer, til at arbejde med projekter i en handelsvirksomhed. Formålet med faget er også at give dig værktøjer til at arbejde innovativt, med forskellige arbejdsprocesser som relaterer sig til det at arbejde i en handelsvirksomhed.		
Målpinde: At eleven: <ul style="list-style-type: none"> • har kendskab til grundlæggende elementer ved projektarbejde, herunder arbejdsformer, projekttyper og projektorganisering i en handelsvirksomhed. • med udgangspunkt i et konkret projektmandat kan 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 projektforløb. • kan udarbejde aktivitets- og ressourceplan for projektet og kan, med kendskab til projekters organisationsformer, identificere hensigtsmæssige samarbejds mønstre herunder potentielle konfliktsituationer. OBS: Elever der har valgt dette fag, bør ikke vælge faget Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden.		

International handel

Modulnavn: International handel	Varighed: 5 dage	Fagnr: 10132
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
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 remburser 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	Værlighed: 5 dage	Fagnr: 10127 17010
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. (Logistikelever får faget som obligatorisk del og kan derfor ikke vælge det)		
Modulbeskrivelse: Du opnår kendskab til den økonomiske ressourceplanlægnings betydning for en virksomheds likviditet. Dvs. at du opnår en forståelse for at virksomhedens kapitalbindinger i varelagre, betalingsbetingelser m.v. har en betydning for virksomhedens likviditet.		
Målpinde: Eleven behersker metoder til: <ul style="list-style-type: none"> • værdifastsættelse af service- og logistikydelser i værdi og forsyningskæden, herunder økonomiske fordelingsmetoder. • udvikling og fastholdelse af kvalitetssikring i virksomhedens logistikydelser, herunder anvendelse af forretningsbegreber i forbindelse med fx returprocedurer, serviceaftaler og interne logistiske opgaver. Eleven kan: <ul style="list-style-type: none"> • afdække fordele og ulemper ved valg af forskellige logistikydelser, herunder økonomiske konsekvenser for virksomheden. • foretage beregning af logistiske nøgletal samt præsentation af disse. • vurdere fordele og ulemper ved valg af forskellige transportformer ved udførelse af forsynings- og distributionsopgaver, herunder vurdere de økonomiske konsekvenser ved de forskellige valg. 		

Mundtlig fremstilling

Modulnavn: Mundtlig fremstilling	Varighed: 5 dage	Fagnr: 35129-3
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du får et bredt kendskab til mundtlig kommunikation. Du får en forståelse for hvad der er god kommunikationsevne og hvordan du tilpasser dit sprog og din præsentation efter medie og målgruppe. Du får et kendskab til værktøjer i forbindelse med en mundtlig præsentation, herunder også værktøjer til at reflektere over egen præsentationspraksis.		
Målpinde: Eleven skal kunne:		
<ul style="list-style-type: none"> • præsentere et selvvalgt emne. • vælge den form, der passer til målgruppen i en given situation. • vurdere egne præstationer og evt. forbedre disse. • udarbejde stikord, manual og mindmap til støtte for egen fremlæggelse. • anvende understøttende værktøjer ved mundtlig præsentation som PowerPoint, AI, tavle og flip-over. 		

Præsentation og formidling

Modulnavn: Præsentation og formidling	Varighed: 5 dage	Fagnr: 10154
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du får trænet din personlige fremtræden og får mulighed for at afprøve forskellige præsentationsteknikker, således at du efterfølgende selvstændigt kan planlægge en præsentation af et givet emne for en given målgruppe. Du får indsigt i hvordan samme emne kan præsenteres forskelligt afhængigt af målgruppe og mål med præsentationen.		
Målpinde: Eleven skal kende baggrunden for, at samme emne kan præsenteres forskelligt afhængigt af målgruppe, formål og mål med præsentationen. At eleven: <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 præsentationer og instruktioner. • 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. • behersker forskellige gennemførelsesteknikker og visualiseringsværktøjer. 		

Salgspsykologi (EKSPERTFAG)

Modulnavn: Salgspsykologi	Varighed: 5 dage	Fagnr: 17083
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg og Salg-Auto		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
<p>Modulbeskrivelse: Salgspsykologi fokuserer på at forstå kundefærd, motivation og beslutningsprocesser for at påvirke købsbeslutninger. Det inkluderer at opbygge tillid, skabe relationer og anvende effektive kommunikationsstrategier. Formålet er at identificere og afhjælpe barrierer eller indvendinger, der kan opstå under salgsprocessen.</p> <p>Du vil få indblik i teknikker til planlægning, gennemførelse og opfølgning på et salgsmøde. Du vil få færdigheder til at anvende konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere din tid effektivt i salgsarbejdet. Du vil lære at tilpasse din adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper for at opnå bedre salgsresultater.</p> <p>Endelig vil du også få træning i forhandlingsteknik og konflikthåndtering.</p>		
<p>Målpinde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eleven kender egne styrker og svagheder og kan tilpasse adfærd i en given salgs- og kunderelation. • Eleven kan arbejde kundeorienteret og anvende centrale metoder fra salgspsykologien med henblik på at udvikle og vurdere egen salgspraksis. • Eleven kan vurdere verbal og nonverbal kommunikation i en salgssituation. • Eleven kan håndtere kundeindvendinger på en differentieret måde. • Eleven kan håndtere konfliktsituationer og reklamationer. 		

Skriftlig fremstilling

Modulnavn: Skriftlig fremstilling	Varighed: 5 dage	Fagnr: 1543
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du får et bredt kendskab til skriftlig kommunikation. Du får en forståelse for hvad der er god kommunikationsevne og hvordan du kan tilpasse sprog og tekster efter medie og modtager. Du får kendskab til at skrive i et klart, letforståeligt og sprogligt korrekt sprog, som du får træning i at anvende på forskellige typer af tekster. Du får indsigt i at varetage forskellige opgaver inden for kommunikation – både internt og eksternt - som en del af dine daglige administrative funktioner.		
Målpinde: Eleven skal: <ul style="list-style-type: none"> • kende kommunikationsmodeller og kunne fastlægge afsender, modtager og budskab i en kommunikation. • kende til hvilke former for skriftsprog, der hæmmer eller fremmer kommunikation. • kunne arbejde med skriftlig fremstilling i forhold til modtageren. • kunne anvende sprog, dispositionsprincipper og grafisk opstilling i en helhed. OBS: Valgfaget henvender sig til elever, der allerede kan formulere sig skriftligt uden de store problemer, men har brug for en kompetenceudvikling inden for skriftlig kommunikation.		

Supply Chain Management(EKSPERTFAG)

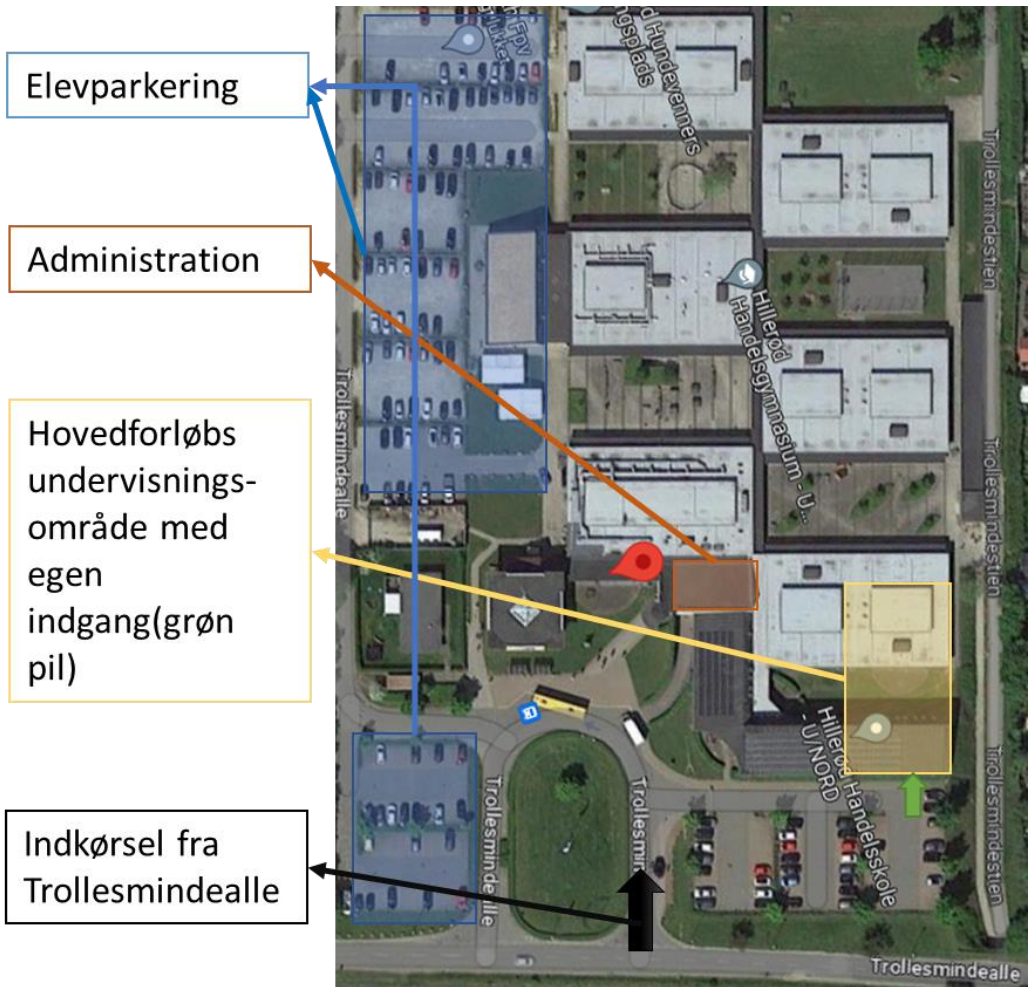
Modulnavn: Supply Chain Management	Varighed: 15 dage	Fagnr: 6433
Hvem kan tilmelde sig: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Indkøb og Logistik		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du opnår kompetencer til at arbejde med den eller de forsyningskæder, din virksomheds værdikæde opererer i. I den forbindelse lærer du at gennemføre værdikædeanalyser så du kan identificere styrker og svagheder såvel som fordele og ulemper.		
Målpinde: <ul style="list-style-type: none"> • Eleven har kendskab til teorierne inden for logistik og Supply Chain Management og kan sætte dem ind i en praktisk kontekst. • Eleven har kendskab til SCM på et strategisk, taktisk og operationelt styringsniveau. • Eleven kan vurdere hvordan indførelse af SCM (Supply Chain Management) koncepter, kan skabe ressourcemæssige fordele samt udnyttelse af fælles ressourcer. • Eleven kan definere relevante SCM nøgletal på alle 3 niveauer (strategisk, taktisk og operationelt). • Eleven kan foretage beregning af logistiske nøgletal samt præsentation af disse. • Eleven opnår viden om kvalitetsledelse, -styring, -filosofier, som fx Miljøregnskab, Certificeringer, Kaizen, Deming, TQM mm. • Eleven behersker anvendelse af kvalitetsstyringsredskaber. • Eleven kan anvende metoder til fastholdelse og udvikling af kvalitetssikring i virksomhedens forsynings- og distributionskæder, herunder anvendelse af forretningsbegreber og miljø. • Eleven opnår viden om forskellige målstyringsværktøjer, som KPI, SCOR, Balanced Scorecard og Benchmarking. • Eleven kan analysere og vurdere virksomhedens forsynings-, produktions- og distributionsstrategiers indflydelse på virksomhedens service og kvalitetsmål. 		

- Eleven kan analysere fordele og ulemper ved valg af forskellige forsynings-, produktions- og distributionsstrategier.
- Eleven kan analysere og vurdere den logistiske effektivitet i forsyningskæden med henblik på at kunne designe kort- og langsigtede forbedringer i forsyningskæden.
- Eleven kan analysere og vurdere problemstillinger og opstille løsningsmuligheder i forsyningskæden.
- Eleven kan anvende værktøjer til optimering af arbejdsprocesser, som skaber værdi for kunden fx lean.
- Eleven kan analysere og vurdere samarbejdsrelationer mellem parter i kædesamarbejdet med henblik på at kunne udpege de kritiske områder i den samlede ressourceudnyttelse med henblik på at skabe konkurrencemæssige fordele og udnyttelse af fælles ressourcer og Win-Win.
- Eleven kan anvende metoder til at identificere kundens nuværende og fremtidige forretningsmodeller med henblik på at kunne udpege behovet for differentierede forsyningskæder knyttet til den enkelte kunde eller branche.
- Eleven har kendskab til projektstyringsmetoder og organiseringsformer, der fremmer forandringsprocesser.
- Eleven behersker indsamling af information fra værdi- og forsyningskæden samt anvendelse af værktøjer til analyse af de indsamlede informationer, fx ved brug af interne data.
- Eleven kan udarbejde informations- og kommunikationsanalyser for virksomhedens forsyningskæde og varestrømme med henblik på optimering af virksomhedens forretning.
- Eleven kan anvende metoder til planlægning og styring af projekter og organisering af disse i virksomheden.
- Eleven behersker metoder og redskabet til at analysere forsyningskæden med henblik på at sikre, at der er sammenhæng mellem virksomhedens overordnede strategi og forsyningskædens øvrige elementer.
- Eleven behersker valget af analyser i forhold til at kunne skabe et fyldestgørende billede af udfordringerne i forsyningskæden.
- Eleven kan omsætte resultaterne af analyse gennemført i virksomheden i praksis til design af en optimal forsyningskæde.

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: Salg		
Erhvervsrettet påbygning: Elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.		
Modulbeskrivelse: Du lærer at forstå og arbejde med forskellige teamroller og mennesketyper. Du får værktøjer til organisering og planlægning af individuelle- og team opgaver, så opgaverne bliver mere strukturerede og organiseret. Derudover får du indsigt i, hvordan man udvikler og styrker et team og teamsamarbejde.		
Målpinde: At eleven skal: <ul style="list-style-type: none"> • kende til organisering af projektopgaver og ad hoc-opgaver, der skal løses inden for en tidsramme. • kende til samarbejde og arbejdsroller i et teamwork og projektorganiseret arbejde i en virksomhed. • 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