

VEJLEDENDE PRAKTIKPLAN FOR SPECIALET *DIGITAL HANDEL B2B*

AFTALEPERIODE: _____

VIRKSOMHED: _____

ELEV: _____

UDDANNELSESANSVARLIG: _____

God uddannelse kræver planlægning. Et veltilrettelagt uddannelsesforløb er et vigtigt grundlag, som er med til at sikre, at eleven får en uddannelse, der lever op til de gældende krav, og virksomheden får gavn af en veluddannet elev.

Virksomheden skal derfor lægge en praktikplan for hver elev. Planen skal sikre, at oplæringen lægges bedst muligt til rette. Kæden/branchen kan ligeledes have udarbejdet en praktikplan. Den bør indeholde:

- Oversigt over uddannelsesforløb med periodeangivelse
- Hvem har det overordnede ansvar for uddannelsen (uddannelsesansvarlig)
- Hvem har ansvaret for den praktiske oplæring i de enkelte perioder (oplæringsansvarlig)
- Tidspunkter for planlagte evalueringssamtaler - mindst 3

Praktikplanen er en hjælp til at skabe og bevare overblikket over, hvor eleven er i sit uddannelsesforløb. Den sikrer, at eleven når de mål, der er med uddannelsen, og skaber mulighed for samspil mellem skoleophold og oplæring.

Evalueringssamtalerne bør blandt andet handle om, hvordan den forudgående periode er gået, og hvilke mål der er for den kommende periode. Praktikplanen kan naturligvis justeres i forbindelse med samtalerne.

Virksomheden fører sammen med eleven en løbende rapport om praktikuddannelsens forløb.

Hensigten med praktikplanen, evalueringssamtalerne og den løbende rapport er, at elev og virksomhed løbende følger op på den aftale om uddannelse, der er indgået og dermed i fællesskab skaber de bedste muligheder for faglig og personlig udvikling.

Praktikplan				
Periode	Område eller afdeling	Skoleophold, interne kurser mv.	Samtaler*	Oplæringsansvarlig
- Prøvetid (første 3 mdr.)				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				

*I løbet af praktikperioden afholdes mindst 3 evalueringssamtaler. Den første samtale afholdes umiddelbart inden prøvetidens udløb.

Prøvetid og introduktion

Eleven skal have en grundig introduktion til virksomheden og afprøve forskellige arbejdsområder, så elev og virksomhed inden prøvetidens (de første 3 måneder af aftalen) udløb får mulighed for at bedømme, om uddannelsesaftalen skal fortsætte. Eleven skal derfor i introduktionsperioden opnå kendskab til:

- Virksomhedens vision og mission
- Virksomhedens produkter og ydelser
- Salgsfunktionens rolle og opgaver i virksomheden
- Virksomhedens rolle i værdikæden
- Leverandør- og kundekreds
- Arbejdsmiljømæssige forhold generelt og eventuelt forhold som er særlige for virksomheden.

Praktikmålene

Praktik i Handelsuddannelsen er baseret på *et fleksibelt point-system*, der tager højde for, at B2B handelsvirksomheder er forskellige. Derfor består praktikmålene af

- bundne praktikmål, som alle virksomheder skal oplære elever i, og
- valgfrie praktikmål, hvor virksomheden selv vælger et yderligere antal praktikmål

De bundne praktikmål er kernen i specialet, mens de valgfrie giver mulighed for, at virksomhedens særende kommer til udtryk i oplæringen af elever.

Hver praktikmål er tildelt et antal point, og virksomheden skal oplære hver elev i praktikmål svarende til mindst 308 point.

Praktikmålene afkrydses i skemaet nedenfor, der er opdelt i 5 afsnit. I hvert af de første tre afsnit er der et antal bundne og valgfrie mål:

- I. Koncept og digital forretningsforståelse
- II. Virksomhedens digitale platform
- III. Digitalt salg og kundekontakt
- IV. Digital drift
- V. Data management

Niveau og dybde i oplæringen

Der er fastlagt 3 niveauer for oplæring i de enkelte arbejdsfunktioner. De tre niveauer fremgår nedenfor af de 3 kolonner til højre i skemaet og er:

- at **kende** opgaver og begreber ~ Eleven kender opgaverne og løser enkelte dele under instruktion
- at **kunne** medvirke til opgaveløsning ~ Eleven løser opgaverne rutineret sammen med andre. Store dele af opgaven løses selvstændigt
- at **beherske** opgaver ~ Eleven behersker opgaverne selvstændigt fra start til slut og formidler viden til andre

Nogle praktikmål kan vælges på alle 3 niveauer, mens andre praktikmål kun kan indgå i oplæringen, hvis eleven mindst når enten "Kunne" eller i nogle tilfælde "Beherske". Praktikmålet skal mindst opnås på et niveau højere end feltet med pilen, dvs. til højre for pilen.

Forskelle i point er udtryk for kompleksiteten i de enkelte praktikmål.

Hvis virksomheden kan oplære i praktikmål, der tilsammen giver flere point end minimumskravet 308, er der mulighed for at udarbejde forskellige praktikplaner til eleverne i virksomheden.

Checkliste Digital handel B2B

Oplæringsfunktioner Oplæringsfunktionerne nedenfor svarer til de oplæringsfunktioner, der fremgår af godkendelseskemaet og er opdelt i områderne Koncept og digital forretningsforståelse, Virksomhedens digitale platform, Digitalt salg og kundekontakt, Digital drift og Datamanagement. Inden for hvert område er der en række obligatoriske og en række valgfri funktioner.								
I.	Koncept og digital forretningsforståelse							
I	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 1-5, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
1	Redegøre for virksomhedens kundegrundlag og konkurrenter	➔	5	10				
2	Vurdere trends og sortimentssammensætning	➔	5	10				
3	Redegøre for virksomhedens digitale strategi og koncept	3	5	10				
4	Redegøre for virksomhedens servicekoncept og serviceydelser	3	5	10				
5	Redegøre for virksomhedens supply chain management, logistikkoncept- og ydelser	3	5	10				
	Valgfrie mål Elev kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
6	Udarbejde online markedsføring, kampagneplaner og online salgsplan	1	3	7				
7	Gennemføre kundeundersøgelser	1	3	7				
8	Redegøre for virksomhedens omnichannel strategi	1	3	7				
II.	Virksomhedens digitale platform							
II	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 9-11, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
9	Anvende virksomhedens relevante digitale systemer	➔	5	10				
10	Redegøre for design af webløsninger og optimering af funktionalitet	3	5	10				
11	Opbygning og vedligeholdelse af virksomhedens digitale platform	3	5	10				

	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
12	Udføre søgemaskineoptimering	1	3	7				
13	Dokumentere E-handels platformens gennem-løbshastighed og kundetilfredshed	1	3	7				
III	Digitalt salg og kundekontakt							
III	Obligatoriske mål Elev skal oplæres i funktionerne 14-21, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
14	Udføre digital kundesupport	→	→	10				
15	Udføre online kommunikation	→	→	10				
16	Anvende parametre, der øger indtjening	→	5	10				
17	Anvende viden om produkterne i onlinesalget	→	5	10				
18	Udføre digitalt opsøgende salg	→	5	10				
19	Gennemføre digitalt eftersalg, mersalg og service	→	5	10				
20	Gennemføre online markedsføring	→	5	10				
21	Anvende de almindelige digitale og sociale medier	→	5	10				
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
22	Gennemføre segmentering af kunder og kundetyper	1	3	7				
23	Gennemføre salgsfremmende aktiviteter	1	3	7				
24	Gennemføre salgskonkurrencer internt i virksomheden	1	3	7				
25	Deltage i produktudvikling evt. i samarbejde med kunder og leverandører	1	3	7				
26	Udvikle og opretholde digitale kunderelationer	1	3	7				
27	Anvende viden om logistik og vareflow i salgsplanlægningen	1	3	7				
28	Gennemføre betjening af og samarbejde med interne kunder	1	3	7				
IV.	Digital drift							
IV	Obligatoriske mål Elev skal oplæres i funktionerne 29-36, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
29	Redegøre for og anvende betalingsbetingelser og garantiordninger	→	→	10				
30	Redegøre for og anvende betalingssystemer og metoder	→	→	10				
31	Anvende viden om datasikkerhed og databeskyttelse i det daglige arbejde	→	5	10				
32	Gennemføre en reklamationsbehandling	→	5	10				
33	Vurdere varebeholdning i udvalgte varegrupper	→	5	10				

34	Gennemføre varebehandling, -håndtering og -registrering	→	5	10				
35	Redegøre for praksis ved status og svindkontrol	→	5	10				
36	Gennemføre varebestilling	→	5	10				
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
37	Anvende budget og regnskab som salgs- og opfølgningsværktøj	1	3	7				
38	Udarbejde kalkulation af priser, omkostninger og services	1	3	7				
39	Anvende virksomhedens indkøbssystemer	1	3	7				
40	Anvende virksomhedens logistiksystemer	1	3	7				
41	Anvende virksomhedens ERP-system	1	3	7				
42	Anvende leverandørstyret lager (VMI).	1	3	7				
43	Redegøre for virksomhedens lagersystem	1	3	7				
44	Planlægge og tilrettelægge leverancer	1	3	7				
45	Beregne kapacitet i forskellige transportmidler	1	3	7				
46	Varetage håndtering af fejl i logistikprocessen	1	3	7				
47	Forestå behandling af emballage	1	3	7				
48	Dele elektroniske dokumenter	1	3	7				
49	Indgå i samarbejde med ekstern logistikvirksomhed	1	3	7				
V	Data management							
V	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 50-54 og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
50	Planlægge og udarbejde digital information i form af data og statistikker	→	→	10				
51	Anvende virksomhedens relevante databehandlingsprogram	→	→	10				
52	Opdatere priser og informationer om produkter i virksomhedens digitale platform	→	5	10				
53	Sikre flow af informationer i relation til egen funktion og relevante interessenter	→	5	10				
54	Indsamle og anvende data fra e-business platformen	→	5	10				
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske	Planlagt	Gennemført	Planlagt	Gennemført
55	Monitorere e-business området (lager, indkøb, m.m.)	1	3	7				
56	Vedligeholde salgs-, indkøbs- og kundedatabaser	1	3	7				
57	Gennemføre dataanalyser inden for konkrete områder	1	3	7				

SKOLEPERIODER

	Tidspunkt:	Sted:
--	-------------------	--------------

Bundne specialefag

Digitalt salg og forretningsforståelse		
Digital købsadfærd		
E-commerce drift og kundeservice		
Dataanalyse		
Digital markedsføring 1		

Valgfri specialefag

Digital salgsoptimering		
Logistik		
Omnichannel		
E-procurement		
Digital markedsføring 2		
Skriftlig fremstilling		
Mundtlig fremstilling		
Kommunikation via elektroniske medier		
Innovative arbejdsprocesser og projekter		
International Handel		
Teamwork og arbejdsplanlægning		
Præsentationsteknik og personlig fremtræden		