

Valgfrie specialefagskatalog

Valgfrie specialefag for hovedforløbet på Handelsuddannelsen:

- **Indkøbsassistent**
- **Logistikassistent**
- **Handelsassistent, salg**
- **Handelsassistent, salg Auto**
- **Digital handel B2B**

Indhold

Introduktion til valgfrie specialefags kataloget	3
Undervisningssted	3
Kontakt	3
Tilmelding til de valgfrie specialefag	4
Valgfrie specialefag på handelsuddannelserne	5
Handelsuddannelsen med speciale Salg, Logistik eller Indkøb:	5
Handelsuddannelsen med speciale digital handel, B2B:	5
Handelsuddannelsen Salg med brancheretning Auto:	5
Erhvervsrettet påbygning	6
Valgfrie specialefag for de respektive specialer	7
Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden	8
Grundlæggende E-handel/ Digitale markedsvilkår	9
Indkøb.....	10
Innovative arbejdsprocesser og projekter.....	11
International handel	12
Logistik.....	13
Mundtlig fremstilling	14
Omnichannel	15
Præsentation og formidling.....	16
Salg	17
Skriftlig fremstilling.....	18
Teamwork og arbejdsplanlægning	19
Find vej	20

Introduktion til valgfrie specialefags kataloget

Handelsskolerne har mulighed for at tilbyde elever en bred vifte af forskellige valgfrie specialefag som en del af deres speciale uddannelse.

I dette katalog præsenteres de valgfrie specialefag U/NORD udbyder, og hvert valgfrie specialefag er beskrevet, så det giver dig og din virksomhed mulighed for at tilpasse uddannelsen til netop jeres behov.

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

Undervisningssted

Alt undervisningen forgår på U/NORD Lyngby Handelsskole, se adressen nedenfor.

Undervisningssted:

U/NORD

Lundtoftevej 93

2800 Kongens Lyngby

www.unord.dk

Kontakt

Hvis du har spørgsmål mht. valgfag kan du kontakte ansvarlige Uddannelsessekretær for handelsuddannelserne 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.

Valgfrie specialefag på handelsuddannelserne

Handel 1932	Ungespor				Voksenspor (25år+)			
	Bundne	Valgfri	Fagprøve	I alt	Bundne	Valgfri	Fagprøve	I alt
Speciale								
Handelsassistent, salg	4	3-7	1	8-12	4	2-6	1	7-11
Handelsassistent, salg med brancheretning Auto	6	3-5	1	10-12	6	2-4	1	9-11
Indkøbsassistent	4	3-7	1	8-12	4	2-6	1	7-11
Logistikassistent	4	3-7	1	8-12	4	2-6	1	7-11
Digital Handel B2B	5	2-6	1	8-12	5	1-5	1	7-11

Handelsuddannelsen med speciale Salg, Logistik eller Indkøb:

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).

Handelsuddannelsen med speciale digital handel, 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 uddannelsesaftalens start).

Handelsuddannelsen Salg med brancheretning Auto:

Der skal gennemføres mellem 3-5 ugers valgfrie specialefag, før der kan udstedes skolebevis (dog kun 2-4 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 påbegynde

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.

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 uddannelsestiden, 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.

Valgfrie specialefag for de respektive specialer

Valgfrie specialefag for specialerne indenfor Handel (Indkøb, Salg, Auto og Logistik)

- Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden
- Grundlæggende E-handel/Digitale markedsvilkår
- Indkøb (undtaget indkøbslever, da faget indgår i den obligatoriske undervisning)
- Innovative arbejdsprocesser og projekter
- International handel
- Logistik (undtaget Logistikelever, da faget indgår i den obligatoriske undervisning)
- Mundtlig fremstilling
- Præsentation og formidling
- Salg (undtaget salgselever, da faget indgår i den obligatoriske undervisning)
- Skriftlig fremstilling
- Teamwork og arbejdsplanlægning

Valgfrie specialefag for digital handel B2B

- Innovative arbejdsprocesser og projekter
- International handel
- Logistik
- Mundtlig fremstilling
- Omnichannel
- Præsentation og formidling
- Skriftlig fremstilling
- Teamwork og arbejdsplanlægning

Administrative arbejdsprocesser i handelsvirksomheden

Fagnr. 10142

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik og Indkøb

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

Undervisningen skal sikre at eleven får kendskab til virksomhedens organisering, samt forretningside for ud fra dette at kunne analysere de administrative arbejds gange der findes samt komme med forbedringsforslag.

Mål:

At deltageren:

- Kan beskrive sin virksomhedsorganisation, 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- vare- og kommunikations flowet i virksomheden
- Kan kortlægge og analysere de administrative arbejds gange 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

Fagnr. 8383-3 /10145

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik og Indkøb

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. (Digital Handels elever får faget som en del af den obligatorisk del og kan derfor ikke vælge det)

Formål:

At deltageren bl.a. kan analysere forskellige e-handelsvirksomheders løsninger på nettet, samt afdække kundestruktur, efterspørgsel og netværk.

Mål:

- Eleven kender afsætningsmuligheder inden for e-salg i forhold til forskellige kundegrupper og konkurrenter, herunder vægtning af pris, kvalitet og serviceydelser,
- Eleven kender e-handlens kultur og de differentierede forudsætninger i e-salget,
- Eleven kan anvende kommunikationsteknologier til understøttelse og udvikling af butikkens e-kultur,
- Eleven kan medvirke ved valg af teknologi for e-butikkens platform,
- Eleven kan analysere og værdiansætte konkurrencefordele,
- Eleven kan anvende forandringer i eksterne data (konkurrenter) til justering af e-butikkens indtjeningspotentiale,
- Eleven kan medvirke ved udarbejdelse af juridiske og økonomiske sikkerhedsfaciliteter,
- Eleven kan orientere kunden om dennes rettigheder og sikkerhed ved besøg og køb i e-butikken,
- Eleven kan anvende EDI og indkøbe elektronisk via Internettet og dets butikker,
- Eleven behersker mulighederne for at sortimentsafpasse butikkens sortiment med e-butikkens for sæsonudjævning.

Inkøb

Fagnr. 8386

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto og Logistik

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. (Indkøbs elever får faget som obligatorisk del og kan derfor ikke vælge det)

Formål:

At deltagerne kender til virksomhedens konkurrenceforhold på forsyningsmarkedet, samt behersker principper for hvordan leverandørkontakten foregår.

Mål:

At deltageren:

- 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

Fagnr. 10137

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik, Indkøb og Digital handel B2B

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

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.

Mål:

At deltageren:

- 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 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 handelsvirksomheder

International handel

Fagnr. 10132

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik, Indkøb og Digital handel B2B

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

At deltageren har kendskab til og forståelse for forskellige distributionskanalers betydning på eksportmarkederne samt den internationale markedsføring.

Mål:

At deltageren:

- 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 bla. 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 tolldokumenter og kan anvende de almindeligst forekommende.
- Kan anvende metoder til sikring af internationale betalinger, herunder remburs og kurssikring.

OBS:

Elever med kendskab til International markedsføring, bør ikke vælge dette fag.

Logistik

Fagnr. 10127/17010

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Indkøb og 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)

Formål:

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.

Mål:

- Undervisningen vil koncentrere sig om følgende punkter:
- 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

Fagnr. 35129-3

Varighed 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik, Indkøb og Digital handel B2B

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

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.

Mål:

- 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.
- Eleven skal kunne anvende understøttende værktøjer ved mundtlig præsentation som overhead, tavle og flip-over.

Omnichannel

Fagnr. 17011

Varighed: 5 dage

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.

Formål:

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 er blevet inspireret til at tænke på tværs i virksomheden og forstår vigtigheden af få kunden placeret i centrum.

Mål:

At deltageren:

- 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 kundeadfærden 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

Fagnr. 10154

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik, Indkøb og Digital handel B2B

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

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.

Mål:

At deltageren:

- 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

Salg

Fagnr. 10117-3

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Indkøb og Logistik.

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale. (Salgselever får faget som obligatorisk del og kan derfor ikke vælge det)

Formål:

At deltageren skal opnå kendskab til salgets mange aspekter, betydning og sammenhæng med resten af organisationens parametermix. Deltageren får værktøjer til at arbejde med forskellige salgsværktøjer og salgskanaler.

Mål:

- Undervisningen vil koncentrere sig om følgende punkter:
- Eleven kan anvende præsentations-, spørge- og forhandlingsteknik.
- Eleven kan deltage i planlægning af salgsarbejdet.
- Eleven behersker salg ud fra virksomhedens parametermix.
- Eleven kan udvikle og fastholde kunderelationer.
- Eleven behersker salg via virksomhedens fysiske og/eller digitale salgskanaler.
- Eleven har kendskab til salgsværktøjer som anvendes til digitalt salg.
- Eleven har kendskab til grundlæggende salgsværktøjer til personligt salg på henholdsvis B2B- og B2C -markedet.

Skriftlig fremstilling

Fagnr. 1543

Varighed: 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik, Indkøb og Digital handel B2B

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

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.

Mål:

- 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

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

Teamwork og arbejdsplanlægning

Fagnr. 35139-3

Varighed 5 dage

Hvem kan tilmelde sig: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelse med specialer: Salg, Salg-Auto, Logistik, Indkøb og Digital handel B2B

Erhvervsrettet påbygning: elever med en uddannelsesaftale indenfor handelsuddannelsen uanset speciale.

Formål:

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.

Mål:

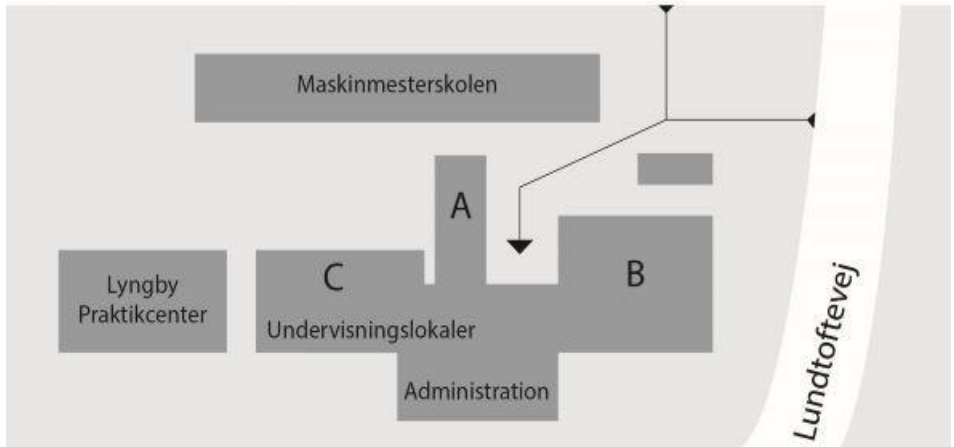
At deltageren:

- 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



Gyrithe Lemches Vej



Der er parkeringsmuligheder langs vejene og ved Lyngby Parkkirkegård.
Tjek P-skilte for evt. tidsbegrænsning.

U/NORD
Lundtoftevej 93
2800 Kongens Lyngby

Telefon: 6190 2325 www.unord.dk