

Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

47635 - Salg og varer

Deltageren behersker metoder til dialog med kunder ved betjening, vejledning og reklamationsbehandling og personligt salg.

Deltageren kan anvende metoder til salgsoptimering og mersalg samt til sortimentssammensætning i udvalgte vareområder.

Deltageren kan anvende metoder til udvikling af butikprofilen, sortimentet og serviceydelser, og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder events og kampagner.

Deltageren behersker konflikthåndtering i salgssituationer, ved reklamationer og i kassefunktionen.

Deltageren har indgående kendskab til varedeklarationer og de forkortelser, begreber, varenumre og andet, der fremgår af disse, og behersker i salgssituationer vejledning af kunder med udgangspunkt i varedeklarationer.

Deltageren har indgående kendskab til relevant lovgivning om udvalgte vareområder og varebehandling, som fx lovgivning om opbevaring af forskellige varer, lovgivning om anvendelse og sikkerhed og lovgivning om bortskaffelse og emballage.

Deltageren kender principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde.

47637 - Konceptforståelse og drift i detailhandelen

Deltageren kan opbygge koncepter i forhold til en butikprofil, og anvende sammenhængen imellem koncept, salgskanaler, organisering og arbejdsopgaver i butikken, bl.a. til at sammensætte et varesortiment og til indretning af salgslokalet og til at gøre butikken salgsklar.

Deltageren kan anvende metoder til markedsføring af butikprofilen, sortimentet og serviceydelser.

Deltageren har økonomi- og forretningsforståelse.

Deltageren behersker metoder til vareregistrering, kontrol ved varemottagelse og behandling af produkter og emballager.

Deltageren behersker prisfastsættelse, vurdering af varebeholdningen, og kan anvende metoder og værktøjer til varebestilling og disponering.

Deltageren kan anvende metoder til lagerstyring og salgsregistrering.

Deltageren kan anvende relevante økonomiske nøgletal, herunder salgsdata, salgsstatistikker og nøgletal for salg til vurdering af egne, afdelingens og butikkens opfyldelse af økonomiske målsætninger.

Deltageren behersker metoder til intern kommunikation i butikken og værktøjer til personlig planlægning og styring af arbejdstid og -opgaver som fx bemandingsplaner, rytmer og rutiner til salgsklar butik, daglige, ugentlige og månedlige arbejdsopgaver samt sæsonbetingede arbejdsopgaver.

Deltageren kender til arbejdsmiljølovgivningen og kan anvende arbejdsmiljøregler i butikken i såvel behandlingen og opbevaringen af varer samt i omgangen med varerne.

45989 - Udarbejdelse af projektrapporter

Deltageren kan udarbejde en problemformulering, der er styrende for projektarbejde og rapportskrivning samt afgrænse et problemområde således at der er foretaget bevidst til- og fravalg. Deltageren kan konkludere på en analyse og opbygge en projektrapport således at der er sammenhæng imellem problemformulering, analyse og konklusion. Endelig kan deltageren præsentere resultatet af projektet i rapportform, anvende retningslinier for god rapportskrivning og omsætte projektets hovedkonklusioner i kort form, eksempelvis som nyhed på nettet, intern nyhedsformidling mv.

45987 - Projektudvikling og gennemførelse

Deltagerne kan omsætte ideer til praktisk gennemførlige projekter. I forbindelse med udformningen af projektet, kan deltageren formulere mål og formål med projektet samt vælge, hvilket projektdesign, der egner sig bedst til løsningen af den konkrete opgave.

Deltageren kan medvirke i udarbejdelsen af handlingsplaner for projektets faser, inkl. hoved- og delmål, herunder udarbejdelse af aktivitets- og resourceoversigt. Deltageren kan desuden udarbejde et forslag til en tidsplan til at styre efter.