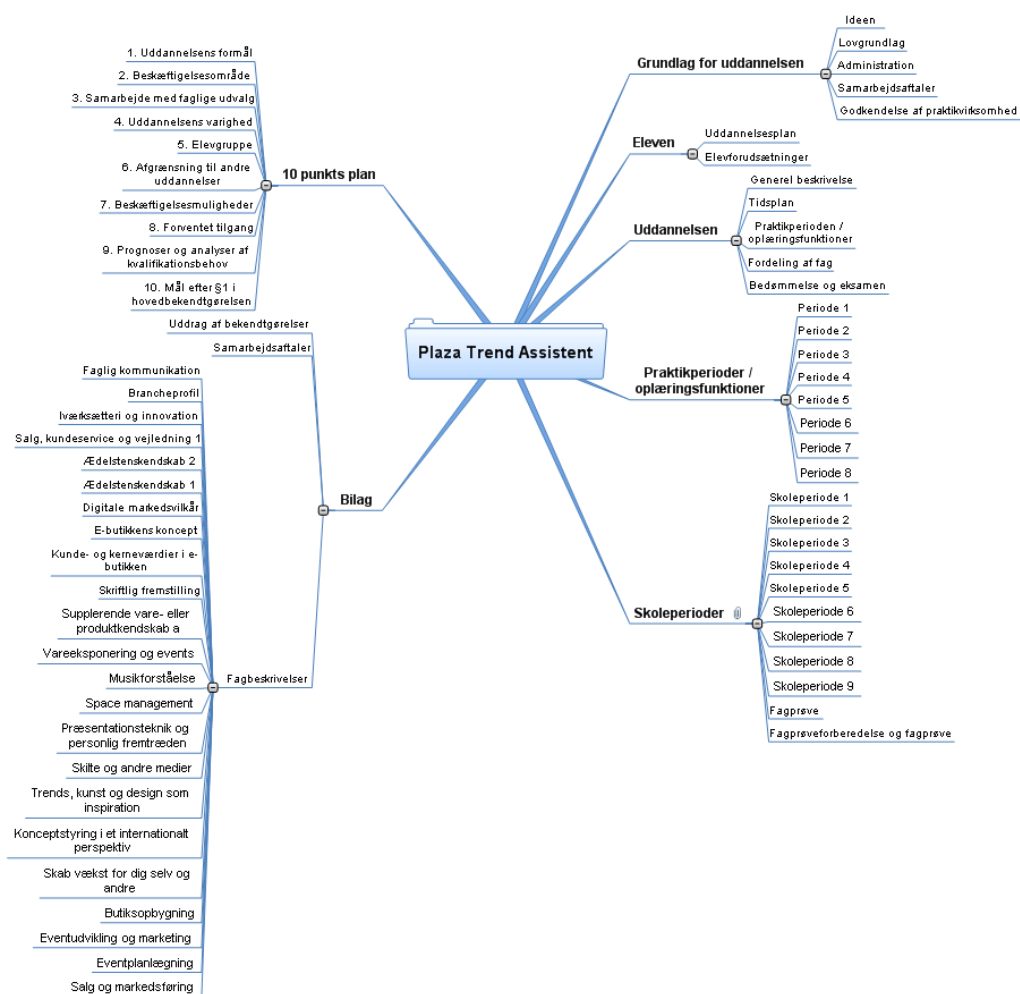


Individuelt tilrettelagt erhvervsuddannelse (IEUD) Plaza Trend Assistent "Diamond in the rough"



Grundlag for uddannelsen	4
A. Idéen	4
B. Lovgrundlag	4
C. Administration.....	4
D. Samarbejdsaftaler m.m.....	4
1. Samarbejdsaftaler	4
2. Oplysningspligt	4
E. Vurdering af praktikvirksomhed.....	4
Eleven	5
A. Uddannelsesplan.....	5
B. Elevforudsætninger.....	5
Uddannelsen	6

A. Generel beskrivelse.....	6
B. Overordnet tidsplan.....	7
C. Praktikperioden / oplæringsfunktioner.....	8
1. Introduktionsperiode.....	8
2. Praktikperiode 1.....	8
3. Praktikperiode 2.....	8
4. Praktikperiode 3.....	8
5. Praktikperiode 4.....	8
6. Praktikperiode 5.....	9
7. Praktikperiode 6.....	9
8. Praktikperiode 7.....	9
9. Praktikperiode 8.....	9
10. Praktikperiode 9.....	9
11. Praktikperiode 10.....	9
D. Fordeling af fag.....	10
E. Bedømmelse og eksamen.....	11
Eksamen: De enkelte fag og den afsluttende eksamen.....	12

Uddannelsesplanen 12

A. Tidsplan for uddannelsen.....	12
B. Oplæringsfunktioner – introduktionsperiode.....	13
1. Introduktion til virksomheden.....	14
2. Oplæringsfunktioner - praktikperiode 1.....	15
3. Oplæringsfunktioner – praktikperiode 2.....	16
4. Oplæringsfunktioner periode 3.....	17
5. Oplæringsfunktioner periode 4.....	19
6. Oplæringsfunktioner periode 5.....	20
7. Oplæringsfunktioner periode 6.....	21
8. Oplæringsfunktioner periode 7.....	23
9. Oplæringsfunktioner periode 8.....	24
10. Oplæringsfunktioner periode 9.....	25
11. Grundlag for oplæringsfunktioner.....	26
12. Målniveau i oplæringsfunktioner.....	27
C. Skoleperioder.....	27
1. Skoleperiode 1.....	27
2. Skoleperiode 2.....	27
3. Skoleperiode 3.....	27
4. Skoleperiode 4.....	28
5. Skoleperiode 5.....	28
6. Skoleperiode 6.....	28
7. Skoleperiode 7.....	28
8. Skoleperiode 8.....	28
9. Skoleperiode 9.....	28
10. Afsluttende eksamen.....	29
D. Fagene.....	29
1. Faglig kommunikation.....	29
2. Brancheprofil.....	29
3. Iværksætter og innovation.....	31
4. Salg, kundeservice og vejledning 1.....	31
5. Edelstenskendskab 2.....	32
6. Edelstenskendskab 1.....	32
7. Digitale markedsvilkår.....	32
8. E-butikkens koncept.....	33
9. Kunde- og kerneværdier i e-butikken.....	33
10. Skriftlig fremstilling.....	33
11. Supplerende vare- eller produktkendskab a.....	34
12. Vareeksponering og events.....	34
13. Musikforståelse.....	34
14. Space management.....	35
15. Præsentationsteknik og personlig fremtræden.....	35
16. Skilte og andre medier.....	35

17. Trends, kunst og design som inspiration	36
18. Konceptstyring i internationalt perspektiv.....	36
19. Skab vækst for dig selv og andre	36
20. Butiksopbygning	37
21. Eventudvikling og marketing	37
22. Eventplanlægning.....	37
23. Salg og markedsføring	38

Aftalens indgåelse..... 38

Bilag 39

A. Uddrag af bekendtgørelser.....	39
1. Bekendtgørelse om EUD, §1 formål	39
2. Bekendtgørelse om EUD, §15 Individuel EUD.....	39
3. Principper for virksomhedsgodkendelse	39
B. Fagbeskrivelser	40
1. 1139 Faglig kommunikation	40
2. 14731 Brancheprofil.....	40
3. 23013 Iværksætteri og innovation	42
4. 2956 Salg, kundeservice og vejledning 1	43
5. 2959 Edelstenskendskab 2. Diamantgradering	43
6. 3266 Edelstenskendskab 1, gemmologi	43
7. 35175 Digitale markedsvilkår.....	44
8. 35176 E-butikkens koncept.....	44
9. 35180 Kunde- og kerneværdier i e-butikken	45
10. 35184 Skriftlig fremstilling	45
11. 35185 Supplerende vare- eller produktkundskab, a	46
12. 35188 Vareeksponering og events	46
13. 35467 Supplerende varekundskab - musikforståelse	47
14. 35468 Space Management	47
15. 35470 Præsentationsteknik og personlig fremtræden	47
16. 35472 Skilte og andre medier	48
17. 35475 Trends, kunst og design som inspiration.....	48
18. 35478 Konceptstyring i internationalt perspektiv I.....	49
19. 35479 Skab vækst for dig selv og for andre I	49
20. 35481 Butiksopbygning.....	50
21. 4387 Eventudvikling og marketing	50
22. 4388 Eventplanlægning	51
23. 4396 Salg og markedsføring.....	51

10 punkts plan..... 51

A. 1. Uddannelsens formål.....	51
B. 2. Beskæftigelsesområde.....	51
C. 3. Samarbejde med faglige udvalg.....	52
D. 4. Uddannelsens varighed.....	52
E. 5. Elevgruppe (delvist beskrevet tidligere på side 5 - Eleven).	52
F. 6. Afgrænsning til andre uddannelser	52
G. 7. Beskæftigelsesmuligheder.....	52
H. 8. Forventet tilgang	52
I. 9. Prognoser og analyser af kvalifikationsbehov.....	52
J. 10. Mål efter § 1 i hovedbekendtgørelsen.....	52

Grundlag for uddannelsen

A. Idéen

Behov

Uddannelsens overordnede formål er at kvalificere elever til at følge en mere offensiv strategi i Plaza, der er Danmarks største smykkekedes virksomhed. Eleverne er et vigtigt element i det samlede kompetenceløft samt som kommende fremtidige franchisetagere.

Udvikling

Plaza Smykker består af 16 butikker, der er kombineret ejet af kæden og som franchise. Kæden har i en længere årrække haft elever, der har modtaget en standarduddannelse som detailhandel med specialet guld, sølv og ure. I forbindelse med en indførelse af en større strategiændring i virksomheden ønsker Plaza gruppen at styrke sine kompetencer, og herunder ikke mindst på elevsiden, hvor eleverne fremover ønskes at blive uddannet skræddersyet til strategien. Samtidig ønsker Plaza at tilføre de kommende elever et solidt kompetencegrundlag indenfor økonomi og administration, der vil kunne anvendes indenfor andre brancher.

Uddannelsen

Plaza ønsker at danne grundlag for dygtige elever, der kan fungere i butikkerne på lang sigt og gerne også ende som butikschefer eller franchisetagere. Eleverne uddannes i 3 hovedområder:

- Salg og service
- Faglighed indenfor smykker, ædelstene og teknisk viden indenfor fx ure
- Generelle kompetencer indenfor økonomi og administration

Med en uddannelse til Plaza Trend Assistent ønsker Plaza at uddanne elever til dygtige medarbejdere indenfor smykker, ure, styling, trends, events, økonomi og salgsp psykologi.

B. Lovgrundlag

Uddannelsen er en erhvervsuddannelse, der gennemføres efter reglerne for individuelt tilrettelagt erhvervsuddannelse, jævnfør § 15 i BEK nr. 1514 af 15/12/2010 "Bekendtgørelse om erhvervsuddannelser". Se yderligere i bilag I.A.

Uddannelsens formelle navn er "Individuelt tilrettelagt erhvervsuddannelse". I det daglige arbejdes med titlen: "Plaza Trend Assistent", da den beskriver jobprofilen og der ikke er eksisterende uddannelse med den "Plaza Trend Assistent".

C. Administration

Der er indgået [uddannelsesaftale](#) mellem eleven og Plaza. Uddannelsesaftalen registreres på CPH WEST. Eleven oprettes ved start på hovedforløbet 1/8 2011 på CØSA 1047 - Individuel EUD, merkantil.

D. Samarbejdsaftaler m.m.

1. Samarbejdsaftaler

CPH WEST og KTS har indgået samarbejdsaftale om gennemførelsen af uddannelsen, idet de tilsammen har godkendelse til de fag der indgår i uddannelsen.

2. Oplysningspligt

Undervisningsministeriet skal underrettes om aftaler om individuelle erhvervsuddannelser. CPH WEST sender kopi af denne plan, inden eleven påbegynder uddannelsen. Derudover skal planen være tilgængelig på skolens hjemmeside. Dette gøres i en version uden personfølsomme oplysninger.

E. Vurdering af praktikvirksomhed

Virksomheden er godkendt til at uddanne elever på detailhandels-uddannelse m.m. Virksomheden er ikke specifikt godkendt til uddannelsen til "Plaza Trend Assistent", idet det er en ny tværgående uddannelse, der indeholder elementer af uddannelserne Detail med specialer, ædelsmed samt event assistent. Da virksomheden dermed ikke formelt er

godkendt som praktikvirksomhed til denne individuelt tilrettelagte erhvervsuddannelse, har CPH WEST vurderet virksomheden efter de samme principper som normalt anvendes ved godkendelse af praktikvirksomheder.

Det vil sige, at virksomheden er vurderet som praktiksted på grundlag af en konkret vurdering af:

1. Om virksomheden vil kunne gennemføre praktikuddannelsen i overensstemmelse med de praktikregler, der er fastsat i bekendtgørelserne om uddannelserne på de elementer, der inddrages fra de uddannelser, der indgår i uddannelsen til "Plaza Trend Assistent".
2. Om virksomheden kan give eleven tilfredsstillende oplæringsforhold.

Til brug for denne vurdering er indhentet oplysninger ved oplysningsskema.

Der er ikke fastlagt endegyldige regler for, hvornår en virksomhed inden for et område kan godkendes. Godkendelseskriterierne er derfor anvendt som en vejledning, der skal sikre, at uddannelsen kan gives i overensstemmelse med praktikreglerne ud fra en helhedsbetragtning. Der er ud fra disse forhold givet en skolegodkendelse af virksomheden som oplæringssted til denne individuelle uddannelse. Se evt. bilagene afsnit. A.3

Det påhviler virksomheden at orientere faglige organisationer om, at der indgås aftale om uddannelse, som kan være på tværs af organisationernes normale faggrænser.

Eleven

A. Uddannelsesplan

Der er udarbejdet en personlig uddannelsesplan for eleven. Denne indeholder detaljeret beskrivelse af såvel skoleperioder som praktikperioder. Se afsnittet [uddannelsesplanen](#).

B. Elevforudsætninger

Uddannelsen bygger på et grundforløb fra indgangen merkantil.

Der er ved overgangen til det individuelt tilrettelagte hovedforløb lagt vægt på følgende fag, niveauer, certifikatfag og kompetencer:

Eleven skal opfylde følgende kompetencemål:

- 1) arbejde ansvarligt med merkantile arbejdsopgaver og omstillingsprocesser selvstændigt og i grupper,
- 2) løse merkantile arbejdsopgaver inden for afsætning, handel og service,
- 3) løse merkantile arbejdsopgaver ved at inddrage viden om virksomhedens organisering, arbejdsmarkedsforhold og miljø- og samfundsforhold,
- 4) løse merkantile arbejdsopgaver ved anvendelse af kulturforståelse og viden om internationale handelsrelationer,
- 5) løse merkantile arbejdsopgaver ved anvendelse af kommunikation og kommunikationsteknologiske værktøjer, og
- 6) løse merkantile arbejdsopgaver ved anvendelse af virksomhedsøkonomi og inddragelse af samfundsøkonomiske aspekter.

Eleverne ansættes ud fra kompetencer om kropssprog og hvor umiddelbart serviceminded de er. Herudover vægtes deres interesse for de faglige områder (ædelsten, guld, sølv mv. samt ure). Eleven forventes at have gennemført et grundforløb inden for det merkantile område, hvor salg og service samt erhvervsøkonomi er bestået med en middel karakter.

Eleven skal tillige opfylde målene for følgende grundfag:

1. Dansk, niveau D.
2. Erhvervsøkonomi, niveau D.
3. Informationsteknologi, niveau D.
4. Salg og Service, niveau C.
5. Engelsk, niveau D.
6. Samfundsfag, niveau D.

Eleven skal af hensyn til det fremtidige arbejdsområde være servicemindede. Desuden er det en fordel at eleven har interesse indenfor de faglige områder. Endelig bør eleven have naturlige kompetencer inden for salg.

Uddannelsen

A. Generel beskrivelse

Plaza ønsker at danne grundlag for dygtige elever, der kan fungere i butikkerne på lang sigt og gerne også ende som butikschefer eller franchisetagere. Eleverne uddannes i 3 hovedområder:

- Salg og service
- Faglighed indenfor smykker, ædelstene og teknisk viden indenfor fx ure
- Generelle kompetencer indenfor økonomi og administration




Med en uddannelse til "Plaza Trend Assistent" ønsker Plaza at uddanne elever til dygtige medarbejdere indenfor smykker, ure, styling, trends, events indenfor oplevelser såvel som på sociale medier, økonomi og salgpsykologi.

B. Overordnet tidsplan

Uddannelsens hovedforløb varer i alt 2 år. Aftalen gælder perioden: 1/8 2011 - 31/7 2013.

2011			2012			2013		
	Skole	Praktik		Skole	Praktik		Skole	Praktik
1			1			1		
2			2			2		
3			3			3		
4			4			4		
5			5	S2		5	S7	
6			6			6		
7			7		P3	7		P8
8			8			8		
9			9	S3		9	S8	
10			10			10		
11			11			11		
12			12		P4	12		P9
13			13			13		
14			14			14		
15			15			15		
16			16	S4		16	S9	
17			17			17		
18			18			18		
19			19		P5	19		P10
20			20			20		
21			21			21		
22			22			22		
23			23			23		
24			24			24		
25			25			25	Fagprøve	
26			26			26		
27			27			27		
28			28			28		
29			29			29		
30			30			30		
31		P1	31			31		
32			32			32		
33			33			33		
34			34			34		
35			35	S5		35		
36			36			36		
37			37			37		
38			38			38		
39			39	S6		39		
40			40			40		
41			41		P6	41		
42			42			42		
43			43			43		
44			44			44		
45			45			45		
46	S1		46			46		
47		P2	47			47		
48			48			48		
49			49			49		
50			50			50		
51			51			51		
52			52			52		
			53					

Signaturforklaring:

	Praktik
	Skoleophold
	Grundforløb /

S1, S2, S3: Skoleperiode 1, 2, 3
 VFU: Virksomhedsforlagt undervisning
 P1, P2, P3: Praktikperiode 1, 2, 3
 Eks: Eksamen

C. Praktikperioden / oplæringsfunktioner

Eleven skal kunne:

1. Se potentialet i alle kunder, der besøger Plaza
2. Gode dokumenterede salgskompetencer
3. Gode kommunikative kompetencer
4. Kunne iscenesætte en event og anvende teori indenfor oplevelsesbaseret forretningsudvikling i den forbindelse.
5. Kunne rådgive indenfor teknisk kompetenceområder, særligt ure
6. Have kendskab til guld, sølv og ædelstene
7. have erfaring med analyse af regnskab, herunder forståelse for nøgletal
8. have kendskab til håndtering af kundeklager
9. have kendskab butikkens administrative rutiner

1. Introduktionsperiode

I denne periode introduceres eleven til virksomheden og dennes arbejdsrutiner. Eleven gennemfører virksomhedens normale introduktionsprogram.

Eleven introduceres til de administrative rutiner, sortiment, omgangstone herunder værdisæt og kultur i Plaza.

2. Praktikperiode 1

I denne periode oplæres eleven i sortiment i detaljeret grad samt adfærd trænes i forhold til kunderne. Herudover trænes eleven i administrative rutiner, herunder lager- og vare flow. Eleven opnår gennem sin oplæring et kendskab til hvordan kunder betjenes, hvilke varer Plaza Smykker har i sit sortiment.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 1".

3. Praktikperiode 2

I denne periode oplæres eleven fortsat i varekendskab og administrative rutiner. Eleven opnår gennem sin oplæring et kendskab til service- og garantiordninger. I denne periode fortsættes oplæringen i administrative rutiner og arbejde med udstillinger. Der forventes en vis grad af selvstændighed i elevens arbejde på disse områder i løbet af denne periode.

Eleven påbegynder oplæringen i kommunikation og ønsket adfærd i forhold til kunderne. Endelig sættes eleven ind i virksomhedens rutiner omkring svind og lagerstyring mv. i den forbindelse.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 2".

4. Praktikperiode 3

I denne periode skal eleven fortsat have fokus på kommunikation, fortsat i forhold til kunderne, der suppleres med den interne kommunikation. Eleven sættes ind i samarbejde og vidensdeling i forhold til egen butik, hovedkontor og de øvrige butikker i kæden. Herudover arbejdes med forståelse af de kritiske omkostninger i forhold til butikkens driftsøkonomi.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 3".

5. Praktikperiode 4

Eleven arbejder med udstillinger, der udføres små test af, at en ændring/fremhævnning af enkelt varer har betydning for salget.

Herudover trænes eleven i konflikthåndtering i praksis.

Eleven trænes i brug af kasseapparatet og kommer selv med forslag til hvilke avancerede funktioner, der med fordel kan anvendes fra kasseapparatet, herunder særligt i forhold til styring af mersalg.

Herudover arbejder eleven med den praktiske forståelse for ædelmetaller, ædelstene og kemi i den forbindelse.

Endelig arbejder eleven med en dybere forståelse af de digitale medier og hvordan disse kan anvendes som markedsføringsredskab i Plaza.

Eleven arbejder herudover med at opbygge en praktisk teknisk viden omkring ure mv.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 4".

6. Praktikperiode 5

I denne periode skal eleven gennemføre og præsentere delprojekt opgaven, der er gennemført på baggrund af det eksisterende pensum og særligt med fokus på salg, kommunikation og brug af sociale medier som markedsføringsredskab. Eleven indarbejder virksomhedens kultur samt eksempler på rutiner, der bidrager til at efterleve denne kultur i dagligdagen.

Eleven har fortsat fokus på opbygning af faglige kompetencer i forhold til smykker, ure mv. Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 5".

7. Praktikperiode 6

I denne praktikperiode er der særligt fokus på vareflow og kundestrømme samt forståelse for administrative rutiner til lagerstyring, svind mv., der knytter sig til vareflow.

Fokus på vareflow arbejder eleven samtidig med i forhold til den tillærte viden omkring processtyring, hvor eleven selvstændig planlægger og gennemfører en selvvalgt optimeringsproces på en delproces omkring varestyring.

Eleven arbejder desuden med planlægning af en kundeevent, der præsenteres fra resten af butikkens medarbejdere og som evt. gennemføres af alle medarbejdere i butikken.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 6".

8. Praktikperiode 7

I denne periode skal eleven særligt med forståelse og egen beregning af forretningens nøgletal, såvel økonomiske og salgsmæssige, herunder for så vidt mulig beregning af nøgletal pr. produktgruppe.

Herudover arbejder eleven sammen med butikkens APV ansvarlige om forståelse for det praktiske arbejde i forbindelse med opbygning og administration af en APV.

Eleven arbejder desuden med brug af musik som baggrund for en god kundeoplevelse i butikken.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 7".

9. Praktikperiode 8

Eleven arbejder med mulige områder i butikken, der med fordel kan inddrage viden i relation til oplevelsesøkonomi. Den faglige viden i relation til produkter inddrages mest mulig i den praktiske træning af event og oplevelser.

Eleven skal trænes i butikkens procedurer for service- og garantiordninger.

Eleven forbereder sig også i denne periode på den afsluttende eksamen.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 8".

10. Praktikperiode 9

Eleven arbejder i denne periode med træning i værdisætning af smykker samt forsikringssager.

Eleven øver sig i personlig fremtræden og præsentationsteknik, og i en iscenesættelse af købet i den forbindelse.

Eleven gør sig overvejelser omkring muligheder for styling af relevante kunder.

Endelig arbejder eleven med forståelse for virksomhedens politik omkring CSR og bæredygtighed.

Eleven forbereder sig også i denne periode på den afsluttende eksamen.

Eleven forbereder desuden emne og problemformulering i forhold til det afsluttende projekt, der stemmes af med butikschef eller franchisetager.

I denne periode forberedes desuden oplæg til emne og problemformulering på den afsluttende projektopgave.

Mål for praktikperioden fremgår af afsnittet "Oplæringsfunktioner praktikperiode 9".

11. Praktikperiode 10

Eleven arbejder i denne periode med opsamling af de enkelte fagområder, der har været en del af elevuddannelsen. Evt. områder, der synes svære diskuteres med butikschefen.

Eleven arbejder med udarbejdelse af afsluttende projektopgave, der præsenteres for butikschefen inden den afleveres til bedømmelse og godkendelse på skolen.

D. Fordeling af fag

Oversigt over fag og perioder.

Fag	Skole- periode 1	Skole- periode 2	Skole- periode 3	Skole- periode 4	Skole- periode 5	Skole- periode 6	Skole- periode 7	Skole- periode 8	Skole- periode 9	Afslut- tende prøve	Uger i alt
1139 Faglig kommunikation			1,0	0,4						0,1*	1,5
14731 Brancheprofil		2,0	1,0							0,9*	3,9
23013 Iværksætter og innovation	1,0										1,0
2956 Salg, kundeservice og vejledning 1			1,0								1,0
2959 Ædelstenskendskab 2					1,0						1,0
3266 Ædelstenskendskab 1							0,8				0,8
35175 Digitale markedsvilkår				0,4							0,4
35176 E-butikkens koncept				0,2							0,2
35180 Kunde- og kerneværdier i e-butikken								0,2			0,2
35184 Skriftlig fremstilling				1,0							1,0
35185 Supplerende vare- eller produktkendskab a							0,4				0,4
35188 Vareeksponering og events					1,0						1,0
35467 Musikforståelse							0,4				0,4
35468 Space management							0,4				0,4
35470 Præsentationsteknik og personlig fremtræden								1,0			1,0
35472 Skilte og andre medier									1,0		1,0
35475 Trends, kunst og design som inspiration									1,0		1,0
35478 Konceptstyring i internationalt perspektiv								1,8			1,8
35479 Skab vækst for dig selv og andre									1,0		1,0
35481 Butiksopbygning				0,2							0,2
4387 Eventudvikling og marketing						0,8					0,8
4388 Eventplanlægning						1,2					1,2
4396 Salg og markedsføring				0,8							0,8
Forberedelse til afsluttende eksamen (Fagprøve)										1,0*	1,0
Afsluttende praktisk eksamen (Fagprøve)										0,2*	0,2
Skoleperioden i alt	1,0	2,0	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	1,2	22,2

*Forberedelse og gennemførelse af eksamen indgår i 1139 Faglig kommunikation og 14731 Brancheprofil

E. Bedømmelse og eksamen

De enkelte fag i skoleperioderne 1-9 afsluttes og bedømmes jf. bekendtgørelsen, se afsnit B, fagbeskrivelser. Det medfører at fagene afsluttes på følgende tidspunkter:

Fag /ansvarlig for bedømmelse og eksamen	Skole- periode 1	Skole- periode 2	Skole- periode 3	Skole- periode 4	Skole- periode 5	Skole- periode 6	Skole- periode 7	Skole- periode 8	Skole- periode 9	Afslut- tende prøve	Ansvar for faget
Faglig kommunikation		>>	stp								KTS
Brancheprofil		>>	stp								CPH WEST
Iværksætter og innovation	stp										CPH WEST
Salg, kundeservice og vejledning 1			stp								CPH WEST
Ædelstenskendskab 2					Stp						CPH WEST
Ædelstenskendskab 1							stp				KTS
Digitale markedsvilkår				stp							KTS
E-butikkens koncept				stp							CPH WEST
Kunde- og kerneværdier i e-butikken								stp			CPH WEST
Skriftlig fremstilling				stp							CPH WEST
Supplerende vare- eller produktkendskab a							stp				CPH WEST
Vareeksponering og events					Stp						CPH WEST
Musikforståelse							stp				CPH WEST
Space management							stp				CPH WEST
Præsentationsteknik og personlig fremtræden								stp			CPH WEST
Skilte og andre medier									stp		CPH WEST
Trends, kunst og design som inspiration									stp		CPH WEST
Konceptstyring i internationalt perspektiv								stp			CPH WEST
Skab vækst for dig selv og andre									stp		CPH WEST
Butiksopbygning				stp							CPH WEST
Eventudvikling og marketing						Stp					CPH WEST
Eventplanlægning						Stp					CPH WEST
Salg og markedsføring				stp							CPH WEST
Afsluttende prøve UVM 35000										EKS	CPH WEST
Skoleperioden i alt	1	2	3	5	2	2	4	3	3	26	
Afsluttede fag, standpkt	1	0	3	5	2	2	4	3	3	23	
Fag, der fortsætter >>	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	
Eksamen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

Det er skolerne, der har ansvaret for en samlet vurdering af elevernes standpunkt. Alle karakterer gives efter 7-trinsskalaen.

Link: http://147.29.40.90/_GETDOCM_/ACCN/B20070026205-REGL

Fagene skal bestås samlet for, at eleven kan indstilles til den afsluttende prøve. Tilsvarende skal praktikforløbet vurderes som tilfredsstillende for, at eleven kan indstilles til den afsluttende prøve. Den afsluttende prøve skal bestås.

Eksamen: De enkelte fag og den afsluttende eksamen

Da antallet af skoleuger på hovedforløbet er mellem 21 og 40 uger, skal der normalt indgå eksamen i to fag (grundfag eller certifikatfag) udover den afsluttende eksamen (fagprøve/svendeprøve)¹. Da der i den aktuelle uddannelse kun indgår specialefag, som bedømmes med standpunktskarakter, gennemføres der ikke traditionel eksamen. Der indgår således kun 1 eksamen i hovedforløbet – den afsluttende fagprøve. Karaktergivning og den afsluttende fagprøve følger reglerne i den afholdende skoles eksamensreglement og eksamensbekendtgørelsen.

Den afsluttende prøve tilrettelægges og afholdes af skolerne efter samråd med et lokalt tværgående uddannelsesudvalg. Det er dog et krav, at eleven introduceres til den afsluttende eksamen på den sidste ordinære skoleperiode.

Den afsluttende eksamen består af en eksamen, hvor eleven har lavet en opgave i forvejen som skal forsvares. Opgaven er udfærdiget efter problemer der er almindeligt forekommende for en "Plaza Trend Assistent". Eleven forbereder herefter opgaven som beskrevet. Under selve eksaminationen gennemføres en mundtlig uddybning af opgavens løsning. Eleven bedømmes med en samlet karakter for helheden i opgaveløsningen og den mundtlige uddybning.

Uddannelsesplanen

A. Tidsplan for uddannelsen

Den uddannelsesansvarlige i virksomheden er:

Periode	Område eller afdeling	Skoleophold, interne kurser m.v.	Samtaler*	Oplæringsansvarlig

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

¹ Jf. Bekendtgørelse om erhvervsuddannelser, BEK nr. 1518 af 13/12/2007 §25 stk. 2.

B. Oplæringsfunktioner – introduktionsperiode

Målene for den praktiske oplæring er angivet med tre målniveauer: Kendskab, kunne og beherske. For en detaljeret beskrivelse af niveauerne se afsnittet om [målniveau for oplæringsfunktioner](#) i denne del af uddannelsesskrivelsen.

I denne oversigt står der hvilken praktikperiode det forventes at opnå hvilket målniveau. Så f.eks. når der står henholdsvis 1 ud for kendskab, 2 ud for kunne og 5 ud for beherske, er det fordi eleven har opnået de relevante kompetencer i de skoleforløb der går forud for disse praktikperioder. Se afsnit 8 i dette kapitel.

De forskellige typer af oplæringsfunktioner er farvekodede, således at "Produkter" har rød baggrund, "Værdiansættelse af smykker" har hvid baggrund, "Kunden" har turkis baggrund, hvor "salgspsykologi" har gul baggrund, "Økonomi og proces" har lilla baggrund og "Virksomhedsdrift" har sort baggrund.

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
x01	Kendskab til de produkter, der sælges	2	3	7		
x02	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.		5			
x03	Merchandising – udstilling af varer	5	7			
x04	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	2				
x05	Indpakning til gaver .lign.			1		
x06	Praksis for skiltning		9			
x07	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads	2	5	9		
	Værdiansættelse af smykker					
x08	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene	2	6			
x09	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	2				
x10	Eleven skal være bevidst om trends	2	5	9		
x11	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillianter)	2	5			
	Kunden					
x12	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt	3	4			
x13	Eleven skal beherske generel salgsteknik	2	3	4		
x14	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil	3	7			
x15	Eleven skal foretage kundekommunikation	3	4	7		
x16	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden	3	8			
x17	Eleven skal besidde viden om salgshjulet	2	3			
x18	Åbne og lukke replikker ved salg	2	3			
	Salgspsykologi					
x19	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang	4	8			
x20	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder	2	4			
x21	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug	2	4			
x22	Personprofiltyper skal eleven kende til	2				
x23	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		2			
	Økonomi og proces					
x24	Kasseapparat – grundlæggende brug	1	2			
x25	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal	1		2		

x26	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow	1	2			
x27	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling	1	3			
x28	Eleven skal kunne foretage lagerstyring	1	3			
x29	Processtyring - leantankegang i forhold til kundeværdi	3				
x30	Grundlæggende regnskab	1	3	7		
x31	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt	1	3			
x32	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag	1	3	8		
x33	Garanti	1		3		
x34	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal	1	3			
x35	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration	1	3			
	Virksomhedsdrift					
x36	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer	3	9			
x37	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	1	8	9		
x38	Eleven skal have generel viden om franchise	1	8	9		
x39	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen	3	8	9		
x40	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission	3	8	9		
x41	Arbejdsplads vurdering (APV)	3	4			
x42	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken	3	7			
x43	CSR skal eleven kunne forstå	9				
x44	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag		6	8		
x45	Eleven skal have kendskab til brancheglidning	3	8			
x46	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi		6			
x47	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi	3	4			
x48	Eleven skal have kendskab til købeloven	3				

Ud for hver enkelt praktikmål er angivet et nummer. Alle praktikmål er medtaget de fem praktikperioder, dog ikke introperioden. Dermed kan progressionen følges under uddannelsen. De to sidste cifre i oplæringsfunktionens nummer er det samme i alle perioderne. Det er blot det første ciffer, der skifter med i forhold til praktikperioden, så f.eks. er 101 og 501 det samme, men niveauet der er opnået kan være forskelligt.

**X markerer det planlagte niveau for den pågældende periode.
 – markerer, at niveauet er opnået i en tidligere praktikperiode.**

1. Introduktion til virksomheden

		Planlagt	Gennemført
	Generel introduktion		
I.	Gennemføre virksomhedens normale introduktionsprogram		
II.	Gennemføre afdelingens normale introduktionsprogram		
III.	Regler ved og forholdsregler mod butikstyveri, herunder intern sikkerhed		
IV.	Personaleregler, herunder omgangstone, værdisæt og kultur i Plaza		
V.	Introduktion til sortiment		
VI.	Konceptforståelse		

2. Oplæringsfunktioner - praktikperiode 1

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
101.	Kendskab til de produkter, der sælges					
102.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.					
103.	Merchandising – udstilling af varer					
104.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse					
105.	Indpakning til gaver .lign.			X		
106.	Praksis for skiltning	X				
107.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads					
	Værdiansættelse af smykker					
108.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene					
109.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi					
110.	Eleven skal være bevidst om trends					
111.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillianter)					
	Kunden					
112.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt					
113.	Eleven skal beherske generel salgsteknik					
114.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil					
115.	Eleven skal foretage kundekommunikation					
116.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden					
117.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet					
118.	Åbne og lukke replikker ved salg					
	Salgspsykologi					
119.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang					
120.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder					
121.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug					
122.	Personprofiltyper skal eleven kende til					
123.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper					
	Økonomi og proces					
124.	Kasseapparat – grundlæggende brug	X				
125.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal	X				
126.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow	X				
127.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling	X				
128.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring	X				
129.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi					
130.	Grundlæggende regnskab	X				
131.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt	X				
132.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag	X				
133.	Garanti	X				
134.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal	X				
135.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration	X				
	Virksomhedsdrift					

136.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer					
137.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation					
138.	Eleven skal have generel viden om franchise					
139.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen					
140.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission					
141.	Arbejdsplads vurdering (APV)					
142.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken					
143.	CSR skal eleven kunne forstå					
144.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag					
145.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning					
146.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi					
147.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi					
148.	Eleven skal have kendskab til købeloven					

3. Oplæringsfunktioner – praktikperiode 2

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
201.	Kendskab til de produkter, der sælges	X				
202.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.					
203.	Merchandising – udstilling af varer					
204.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	X				
205.	Indpakning til gaver .lign.			-		
206.	Praksis for skiltning					
207.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads	X				
	Værdiansættelse af smykker					
208.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene	X				
209.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	X				
210.	Eleven skal være bevidst om trends	X				
211.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillanter)	X				
	Kunden					
212.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt					
213.	Eleven skal beherske generel salgsteknik	X				
214.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil					
215.	Eleven skal foretage kundekommunikation					
216.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden					
217.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet	X				
218.	Åbne og lukke replikker ved salg	X				
	Salgpsykologi					
219.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang					
220.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder	X				
221.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug	X				
222.	Personprofiltyper skal eleven kende til	X				
223.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		X			

Økonomi og proces						
224.	Kasseapparat – grundlæggende brug	-	X			
225.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal	-		X		
226.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow	-	X			
227.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling	-				
228.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring	-				
229.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi					
230.	Grundlæggende regnskab	-				
231.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt	-				
232.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag	-				
233.	Garanti	-				
234.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal	-				
235.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration	-				
Virksomhedsdrift						
236.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer					
237.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	-				
238.	Eleven skal have generel viden om franchise	-				
239.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen					
240.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission					
241.	Arbejdsplads vurdering (APV)					
242.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken					
243.	CSR skal eleven kunne forstå					
244.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag					
245.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning					
246.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi					
247.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi					
248.	Eleven skal have kendskab til købeloven					

4. Oplæringsfunktioner periode 3

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
Produkter						
301.	Kendskab til de produkter, der sælges	-	X			
302.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.					
303.	Merchandising – udstilling af varer					
304.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
305.	Indpakning til gaver .lign.			-		
306.	Praksis for skiltning					
307.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads	-				
Værdiansættelse af smykker						
308.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene	-				
309.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
310.	Eleven skal være bevidst om trends	-				
311.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillianter)	-				

	Kunden					
312.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt	X				
313.	Eleven skal beherske generel salgsteknik	-	X			
314.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil	X				
315.	Eleven skal foretage kundekommunikation	X				
316.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden	X				
317.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet	-	X			
318.	Åbne og lukke replikker ved salg	-	X			
	Salgspsykologi					
319.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang					
320.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder	-				
321.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug	-				
322.	Personprofiltyper skal eleven kende til	-				
323.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		-			
	Økonomi og proces					
324.	Kasseapparat - grundlæggende brug		-			
325.	Kasseapparat - avanceret brug og i forhold til nøgletal			-		
326.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow		-			
327.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling	-	X			
328.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring	-	X			
329.	Processtyring - leantankegang i forhold til kundeværdi	X				
330.	Grundlæggende regnskab	-	X			
331.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt	-	X			
332.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag	-	X			
333.	Garanti	-		X		
334.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal	-	X			
335.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration	-	X			
	Virksomhedsdrift					
336.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer	X				
337.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	-				
338.	Eleven skal have generel viden om franchise	-				
339.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen	X				
340.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission	X				
341.	Arbejdsplads vurdering (APV)	X				
342.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken	X				
343.	CSR skal eleven kunne forstå					
344.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag					
345.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning	X				
346.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi					
347.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi	X				
348.	Eleven skal have kendskab til købeloven	X				

5. Oplæringsfunktioner periode 4

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
401.	Kendskab til de produkter, der sælges		-			
402.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.					
403.	Merchandising – udstilling af varer					
404.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
405.	Indpakning til gaver .lign.			-		
406.	Praksis for skiltning	-				
407.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads					
	Værdiansættelse af smykker					
408.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene	-				
409.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
410.	Eleven skal være bevidst om trends	-				
411.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillanter)	-				
	Kunden					
412.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt	-	X			
413.	Eleven skal beherske generel salgsteknik		-	X		
414.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil	-				
415.	Eleven skal foretage kundekommunikation	-	X			
416.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden	-				
417.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet		-			
418.	Åbne og lukke replikker ved salg		-			
	Salgspsykologi					
419.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang	X				
420.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder	-	X			
421.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug	-	X			
422.	Personprofiltyper skal eleven kende til	-				
423.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		-			
	Økonomi og proces					
424.	Kasseapparat – grundlæggende brug		-			
425.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal			-		
426.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow		-			
427.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling		-			
428.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring		-			
429.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi	-				
430.	Grundlæggende regnskab		-			
431.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt		-			
432.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag		-			
433.	Garanti			-		
434.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal		-			
435.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration		-			

Virksomhedsdrift						
436.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer	-				
437.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	-				
438.	Eleven skal have generel viden om franchise	-				
439.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen	-				
440.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission	-				
441.	Arbejdsplads vurdering (APV)	-	X			
442.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken	-				
443.	CSR skal eleven kunne forstå					
444.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag					
445.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning	-				
446.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi					
447.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi	-	X			
448.	Eleven skal have kendskab til købeloven	-				

6. Oplæringsfunktioner periode 5

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
501.	Kendskab til de produkter, der sælges					
502.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.					
503.	Merchandising – udstilling af varer	X				
504.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
505.	Indpakning til gaver .lign.			-		
506.	Praksis for skiltning					
507.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads	-	X			
	Værdiansættelse af smykker					
508.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene	-				
509.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
510.	Eleven skal være bevidst om trends	-	X			
511.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillianter)	-	X			
	Kunden					
512.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt		-			
513.	Eleven skal beherske generel salgsteknik			-		
514.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil	-				
515.	Eleven skal foretage kundekommunikation		-			
516.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden	-				
517.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet		-			
518.	Åbne og lukke replikker ved salg		-			
	Salgspsykologi					
519.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang	-				
520.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder		-			
521.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug		-			
522.	Personprofiltyper skal eleven kende til					

523.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		-			
	Økonomi og proces					
524.	Kasseapparat – grundlæggende brug		-			
525.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal			-		
526.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow		-			
527.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling		-			
528.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring		-			
529.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi	-				
530.	Grundlæggende regnskab		-			
531.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt		-			
532.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag		-			
533.	Garanti			-		
534.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal		-			
535.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration		-			
	Virksomhedsdrift					
536.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer	-				
537.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	-				
538.	Eleven skal have generel viden om franchise	-				
539.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen	-				
540.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission	-				
541.	Arbejdsplads vurdering (APV)		-			
542.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken	-				
543.	CSR skal eleven kunne forstå					
544.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag					
545.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning	-				
546.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi					
547.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi		-			
548.	Eleven skal have kendskab til købeloven	-				

7. Oplæringsfunktioner periode 6

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
601.	Kendskab til de produkter, der sælges		-			
602.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.		-			
603.	Merchandising – udstilling af varer	-				
604.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
605.	Indpakning til gaver .lign.			-		
606.	Praksis for skiltning					
607.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads		-			
	Værdiansættelse af smykker					
608.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene	-	X			
609.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
610.	Eleven skal være bevidst om trends		-			

611.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillanter)		-			
	Kunden					
612.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt		-			
613.	Eleven skal beherske generel salgsteknik			-		
614.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil		-			
615.	Eleven skal foretage kundekommunikation			-		
616.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden		-			
617.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet			-		
618.	Åbne og lukke replikker ved salg			-		
	Salgspsykologi					
619.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang		-			
620.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder			-		
621.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug			-		
622.	Personprofiltyper skal eleven kende til			-		
623.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper			-		
	Økonomi og proces					
624.	Kasseapparat – grundlæggende brug			-		
625.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal				-	
626.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow			-		
627.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling			-		
628.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring			-		
629.	Processtyring – leantankegang i forhold til kunde værdi		-			
630.	Grundlæggende regnskab			-		
631.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt			-		
632.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag			-		
633.	Garanti				-	
634.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal			-		
635.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration			-		
	Virksomhedsdrift					
636.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer		-			
637.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation		-			
638.	Eleven skal have generel viden om franchise		-			
639.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen		-			
640.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission		-			
641.	Arbejdsplads vurdering (APV)			-		
642.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken					
643.	CSR skal eleven kunne forstå					
644.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag			X		
645.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning		-			
646.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi			X		
647.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi			-		
648.	Eleven skal have kendskab til købeloven		-			

8. Oplæringsfunktioner periode 7

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
701.	Kendskab til de produkter, der sælges		-	X		
702.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.		-			
703.	Merchandising – udstilling af varer	-	X			
704.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
705.	Indpakning til gaver .lign.			-		
706.	Praksis for skiltning					
707.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads		-			
	Værdiansættelse af smykker					
708.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene		-			
709.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
710.	Eleven skal være bevidst om trends		-			
711.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillianter)		-			
	Kunden					
712.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt		-			
713.	Eleven skal beherske generel salgsteknik			-		
714.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil	-	X			
715.	Eleven skal foretage kundekommunikation		-	X		
716.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden	-				
717.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet		-			
718.	Åbne og lukke replikker ved salg		-			
	Salgspsykologi					
719.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang	-				
720.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder		-			
721.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug		-			
722.	Personprofiltyper skal eleven kende til	-				
723.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		-			
	Økonomi og proces					
724.	Kasseapparat – grundlæggende brug		-			
725.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal			-		
726.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow		-			
727.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling		-			
728.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring		-			
729.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi	-				
730.	Grundlæggende regnskab		-	X		
731.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt		-			
732.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag		-			
733.	Garanti			-		
734.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal		-			
735.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration		-			

Virksomhedsdrift						
736.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer	-				
737.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	-				
738.	Eleven skal have generel viden om franchise	-				
739.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen	-				
740.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission	-				
741.	Arbejdsplads vurdering (APV)		-			
742.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken	-	X			
743.	CSR skal eleven kunne forstå					
744.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag		-			
745.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning	-				
746.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi		-			
747.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi		-			
748.	Eleven skal have kendskab til købeloven	-				

9. Oplæringsfunktioner periode 8

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
801.	Kendskab til de produkter, der sælges			-		
802.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.		-			
803.	Merchandising – udstilling af varer		-			
804.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
805.	Indpakning til gaver .lign.			-		
806.	Praksis for skiltning					
807.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads		-			
	Værdiansættelse af smykker					
808.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene		-			
809.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
810.	Eleven skal være bevidst om trends		-			
811.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillianter)		-			
	Kunden					
812.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt		-			
813.	Eleven skal beherske generel salgsteknik			-		
814.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil		-			
815.	Eleven skal foretage kundekommunikation			-		
816.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden	-	X			
817.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet		-			
818.	Åbne og lukke replikker ved salg		-			
	Salgspsykologi					
819.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang	-	X			
820.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder		-			
821.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug		-			
822.	Personprofiltyper skal eleven kende til	-				

823.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		-			
	Økonomi og proces					
824.	Kasseapparat – grundlæggende brug		-			
825.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal			-		
826.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow		-			
827.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling		-			
828.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring		-			
829.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi	-				
830.	Grundlæggende regnskab			-		
831.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt		-			
832.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag		-	X		
833.	Garanti			-		
834.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal		-			
835.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration		-			
	Virksomhedsdrift					
836.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer			-		
837.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation	-	X			
838.	Eleven skal have generel viden om franchise	-	X			
839.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen	-	X			
840.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission	-	X			
841.	Arbejdsplads vurdering (APV)		-			
842.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken		-			
843.	CSR skal eleven kunne forstå					
844.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag		-	X		
845.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning	-	X			
846.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi		-			
847.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi		-			
848.	Eleven skal have kendskab til købeloven	-				

10. Oplæringsfunktioner periode 9

	Oplæringsfunktioner	Målniveau			Planlagt	Gennemført
		Kendskab	Kunne	Beherske		
	Produkter					
901.	Kendskab til de produkter, der sælges			-		
902.	Konkrete småreparationer, fx perler på snor, batteri mv.		-			
903.	Merchandising – udstilling af varer		-			
904.	Kemi og sikkerhed i den forbindelse	-				
905.	Indpakning til gaver e.lign.			-		
906.	Praksis for skiltning		X			
907.	Dekorationsopgaver i salgsarealet, vinduer og forplads		-	X		
	Værdiansættelse af smykker					
908.	Eleven skal kunne værdisætte ædelstene		-			
909.	Eleven skal deltage i virksomhedsbesøg for bedre at kunne vurdere smykkers værdi	-				
910.	Eleven skal være bevidst om trends		-	X		
911.	Eleven skal kunne værdisætte diamanter (brillanter)		-			

	Kunden					
912.	Eleven skal kunne beherske dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt		-			
913.	Eleven skal beherske generel salgsteknik			-		
914.	Eleven skal kunne foretage styling i forhold til kunders stil		-			
915.	Eleven skal foretage kundekommunikation			-		
916.	Eleven skal udvise kulturforståelse i forhold til kunden		-			
917.	Eleven skal besidde viden om salgshjulet		-			
918.	Åbne og lukke replikker ved salg		-			
	Salgspsykologi					
919.	Eleven skal beherske præsentationsteknik i forhold til flere personer på en gang		-			
920.	Eleven skal kunne markedsføre med de rette værktøjer og metoder		-			
921.	Eleven skal kunne forstå og varetage sociale mediers brug		-			
922.	Personprofiltyper skal eleven kende til	-				
923.	Salg målrettet forskellige kundetyper og grupper		-			
	Økonomi og proces					
924.	Kasseapparat – grundlæggende brug		-			
925.	Kasseapparat – avanceret brug og i forhold til nøgletal			-		
926.	Eleven skal kunne forstå principperne bag vareflow		-			
927.	Eleven skal kunne gennemføre varebestilling		-			
928.	Eleven skal kunne foretage lagerstyring		-			
929.	Processtyring – leantankegang i forhold til kundeværdi	-				
930.	Grundlæggende regnskab			-		
931.	Eleven skal kende til svind og skal kunne imødegå disse så vidt muligt		-			
932.	Eleven skal kende til serviceordninger og deres grundlag			-		
933.	Garanti			-		
934.	Eleven skal kunne forstå økonomiske nøgletal		-			
935.	Eleven skal kunne forstå andre nøgletal i forhold til personale og administration		-			
	Virksomhedsdrift					
936.	Eleven skal kunne forstå virksomhedskulturer	-	X			
937.	Eleven skal forstå opbyggelse af virksomheders organisation		-	X		
938.	Eleven skal have generel viden om franchise		-	X		
939.	Eleven skal kunne foretage vidensdeling i organisationen		-	X		
940.	Eleven skal kende til virksomheders værdigrundlag, vision og mission		-	X		
941.	Arbejdsplads vurdering (APV)		-			
942.	Eleven skal kunne gennemføre bæredygtige tiltag i butikken		-			
943.	CSR skal eleven kunne forstå	X				
944.	Lave en happening der forøger antallet af kunder i butikken den dag			-		
945.	Eleven skal have kendskab til brancheglidning		-			
946.	Eleven skal forstå oplevelsesøkonomi		-			
947.	Eleven skal kunne bruge alment forekommende informationsteknologi		-			
948.	Eleven skal have kendskab til købeloven	-				

11. Grundlag for oplæringsfunktioner

Skoleperiodernes teoretiske indhold understøtter den praktiske oplæring. Hvilke praktiskmål, der støttes af det enkelte fag, fremgår under hvert enkelt fag i afsnit D, hvor fagene henviser til praktiskmålenes numre.

Dog skal det bemærkes, at praktiskmålene x05 ikke understøttes teoretisk, men udelukkende skal opnås i praktikken.

12. Målniveau i oplæringsfunktioner

For oplæringsfunktionerne skal udfyldes det oplæringsniveau, som virksomheden mener, bør opnås i løbet af uddannelsen. Definitionerne er:

Begynder- eller kendeniveau	Rutine- eller kunneniveau	Avanceret eller beherskeniveau
Eleven kan løse en opgave og udføre en aktivitet i en kendt situation eller ud fra en kendt problemstilling eller kan udføre en mere kompliceret aktivitet under vejledning. <u>På dette niveau lægges der vægt på følgende personlige kvalifikationer:</u> Evne til at sætte sig ind i uddannelsens fundamentale kundskabs- og færdighedsområder og til at udvikle ansvarlighed samt grundlag for fortsat læring. På begynderniveau grundlægges ligeledes selvstændighed i opgaveløsning.	Eleven kan planlægge og gennemføre en opgave/aktivitet eller løse et problem i rutine- og/eller kendte situationer og omgivelser - alene og i samarbejde med andre. <u>På dette niveau lægges der vægt på følgende personlige kvalifikationer:</u> Evne til selvstændigt at sætte sig ind i mere komplicerede problemstillinger og til at kommunikere med andre om løsningen heraf. Yderligere lægges der vægt på fleksibilitet og omstillingsevne.	Eleven kan vurdere et problem, kan planlægge, løse og gennemføre en opgave/aktivitet eller løse et problem også i ikke rutine situationer alene og i samarbejde med andre under hensyntagen til opgavens art. <u>På dette niveau lægges der vægt på følgende personlige kvalifikationer:</u> Evne til at tage selvstændigt ansvar og vise initiativ til selv at formulere og løse faglige og samarbejds-mæssige opgaver og problemer. Yderligere lægges der vægt på kvalitetssans og kreativitet.

C. Skoleperioder

Den enkelte skoleperiode er tilrettelagt, så den giver de grundlæggende teoretiske forudsætninger for de opgaver, eleven skal arbejde med i den efterfølgende praktikperiode. En række fag er fordelt over flere praktikperioder. Det er gjort for dels at give eleven et bredt fundament hurtigst muligt i uddannelsen, og dels i senere skoleperioder at kunne udbygge den teoretiske viden samt skabe kobling til praktikken efterhånden som taksonomien i praktikmålene øges.

1. Skoleperiode 1

Skoleperioden skal klargøre eleven til at tilegne sig viden om Plaza's struktur og opbygning samt begyndende produktkendskab, indpakning af gaver mv.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 23013 Iværksætter og innovation (1,0 uge)

Plaza bidrager til undervisningen ved at forklare opbygning af Plasas organisation, beslutningsprocesser samt franchisekoncept.

2. Skoleperiode 2

Skoleperioden skal klargøre eleven til at kunne tilegne sig viden om kædens interne kommunikation samt mønster for videndeling. Herudover forberedes eleven på at kunne få de kritiske omkostninger, der er afgørende for butikkens succes.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 14731 brancheprofil (2,0 uge)

Eksempler på et regnskab for en butik kan indgå i undervisning, hvor Plaza samt leverandører desuden bidrager med konkret viden og input.

3. Skoleperiode 3

Skoleperioden skal klargøre eleven til at kunne arbejde konkret i butikken med udstillinger og mindre ændringer af varesortimentets placering i forhold til effekt på salg. Eleven tilegner sig viden, der klargør til forståelse af en anvendelse af kasseapparatets detaljerede funktioner.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 1139 Faglig kommunikation (1,0 uge)
- Fag 14731 brancheprofil (1,0 uge)

- Fag 2956 Salg, kundeservice og vejledning 1 (1,0 uge)
- Leverandører kan med fordel inddrages i undervisningen, der herved gøres konkret og nærværende for eleven.

4. Skoleperiode 4

Skoleperioden skal klargøre eleven til udarbejdelse af delprojekt opgave med særlig fokus på salg, kommunikation og økonomi samt med inddragelse af sociale medier.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 1139 Faglig kommunikation (0,4 uge)
- Fag 35175 Digitale markedsvilkår (0,4 uge)
- Fag 35176 E-butikkens koncept (0,2 uge)
- Fag 35184 Skriftlig fremstilling (1,0 uge)
- Fag 35481 Butiksopbygning (0,2 uge)
- Fag 4396 Salg og markedsføring (0,8 uge)

Digitale medier som kommende markedsføringselement i Plaza er et væsentlig fokuspunkt.

5. Skoleperiode 5

Skoleperioden skal færdiggøre elevens teoretiske forudsætninger for at kunne bidrage i alle funktionerne. Skoleperioden skal klargøre eleven til at kunne arbejde med problemstillinger indenfor vareflow og processtyring. Desuden klargøres eleven til at kunne skabe og gennemføre en event i samarbejde med resten af butikkens personale.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 2959 Ædelstenskendskab 2 (1,0 uge)
- Fag 35188 Vareeksponering og events (1,0 uge)

Plaza har særlig interesse i, at eleven opnår kompetencer indenfor lean til brug for optimering af udvalgte processer i butikken, med henblik på opnåelse af en større kundeværdi.

6. Skoleperiode 6

Skoleperioden skal klargøre eleven til yderligere afvikling af events samt forståelse for den økonomi, der knytter sig til planlægningen af denne. Herudover inddrages butikkens nøgletal i forståelsen for betydningen af at gennemføre events mv.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 4387 Eventudvikling og marketing (0,8 uge)
- Fag 4388 Eventplanlægning (1,2 uge)

7. Skoleperiode 7

Skoleperioden skal klargøre eleven til forståelse af begreber og indhold af oplevelsesøkonomien. Emne for den afsluttende opgave indgår desuden i denne skoleperiode.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 3266 Ædelstenskendskab 1 (0,8 uge)
- Fag 35185 Supplerende vare- og produktkendskab (0,4 uge)
- Fag 35467 Musikforståelse (0,4 uge)
- Fag 35468 Space management (0,4 uge)

Plaza's egne medarbejdere og leverandører kan evt. inddrages i undervisning omkring ædelstene og produktkendskab.

8. Skoleperiode 8

Skoleperioden skal klargøre eleven til kunne arbejde med præsentationsteknik og personlig fremtræden. Herudover arbejdes med retningslinier i relation til digitale midler og markedsføring, CRS og bæredygtighed.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 35180 Kunde- og kerneværdier i e-butikken (0,2 uge)
- Fag 35470 Præsentationsteknik og personlig fremtræden (1,0 uge)
- Fag 35478 Konceptstyring i internationalt perspektiv (1,8 uge)

Særlige bemærkninger om fagenes tilrettelæggelse...

9. Skoleperiode 9

Skoleperioden skal klargøre eleven til at kunne færdiggøre projekt opgaven. Herudover suppleres den opnåede viden med forståelse for trends og styling.

I perioden gennemføres følgende fag:

- Fag 35472 Skilte og andre medier (1,0 uge)
- Fag 35475 Trends, kunst og design som inspiration (1,0 uge)
- Fag 35479 Skab vækst for dig selv og andre (1,0 uge)

Plaza bidrager i undervisningen med leverandører, samarbejdspartnere og evt. egne medarbejdere.

10. Afsluttende eksamen

Den afsluttende eksamen gennemføres over en dag, som en eksamen i et afsluttende projekt indenfor normale arbejdsområder i Plaza. Den afsluttende eksamen lægges inden for de sidste 6 uger af uddannelsen. Forud for den afsluttende eksamen indgår en uges skriveperiode.

D. Fagene

1. Faglig kommunikation

Faget ses i sammenhæng med "Salg, kundertjeneste og vejledning 1", "Skriftlig fremstilling", "Supplerende vare- eller produktkendskab a", "Præsentationsteknik og personlig fremtræden" samt "Skilte og andre medier"

Tiden fordeles jf. nedenstående:

Faget opdeles i et skolebaseret modul på 1,4 uge.

Varighed	1,4 uge
Mål	Undervisningens mål er, at 1) Eleven opnår bevidsthed om sprogets brug og muligheder, både i teknisk/faglige, almene og personlige sammenhænge. 2) Eleven udvikler færdigheder i at forstå og formidle dansk i skrift og tale og engelsk i tale i forbindelse med faglig kommunikation. 3) Eleven udtrykker sig mundtligt i et enkelt og sammenhængende sprog omkring faglige og erhvervsmæssige forhold. 4) Eleven kan udvælge kommunikationsformer og metoder, der er afpasset modtageren, herunder forskellige rapporterings- og informationsformer i forbindelse med kundevejledning, salg og markedsføring. 5) Eleven er i stand til at søge og anvende relevante informationer på dansk og engelsk bl.a. ved hjælp af forskellige former for informationsteknologi.
Indhold. Der lægges vægt på	Eleven skal være særlig velfunderet i forhold til at kunne præsentere Plazas sortiment og kundegrupper. Eleven skal forstå udbredelse og muligheder for digitale medier generelt, der endnu ikke er indført i Plaza. Eleven skal indføres i generel salgsteknik i forhold til kundegrupper og udfordringer.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x12, x13, x15 og x47.

2. Brancheprofil

Faget ses i sammenhæng med "Konceptstyring i internationalt perspektiv"

Varighed	3,0 uge
Mål	1) Kundestrøm (målepind 2-10) 2) Eleven skal have forståelse for Plazas opgaver i forbindelse med kundestrømmen, det kan være opgaver med at tiltrække og fastholde kundegrupperne og kundegruppernes forventninger til Plaza, herunder betjeningsformer, krav til styring af kundestrømmen, salgsplanlægning, varepræsentation, aktiviteter og opfølgning af markedsføringsindsatsen på salgsstedet, 3) Eleven skal beherske metoder til dialog med kunder ved betjening, rådgivning og reklambehandling, 4) Eleven skal beherske sammenhængen mellem vareplacering, varepræsentation og koncept i forbindelse med hyldetrimning, 5) Eleven skal kunne anvende værktøjer til salgsfremmende vareplacering,

	<p>herunder også relevante elektroniske værktøjer,</p> <p>6) Eleven skal beherske viden om serviceydelser og garantiordninger til kundebetjening, varepræsentation og butiktsaktiviteter,</p> <p>7) Eleven skal beherske metoder til personligt salg,</p> <p>8) Eleven skal kunne anvende metoder til intern opfølgning af markedsføringsindsatsen,</p> <p>9) Eleven skal kunne anvende metoder til salgsoptimering,</p> <p>10) Eleven skal kende til principper for indretning af salgslokalet med inventar, herunder anvendelse af forskellige blikfang, farver og belysning.</p> <p>11) Varestrøm (målepind 12-24)</p> <p>12) Eleven skal have forståelse for Plazas opgaver i forbindelse varestrømmen, som er opgaver der primært omhandler Plazas håndtering af vareforsyningen, herunder planlægning og vedligeholdelse af vareforsyningen, varekundskab og -kendskab, håndtering af varer og emballager fra producent og leverandør til levering til kunde,</p> <p>13) Eleven skal beherske varernes oprindelse, brugsegenskaber, anvendelsesmuligheder, kvalitet og holdbarhed i udvalgte vareområder,</p> <p>14) Eleven skal beherske varedeklarationer og tilhørende lovgivning,</p> <p>15) Eleven skal beherske metoder til sortimentssammensætning i udvalgte vareområder i forbindelse med sæson eller mærkedage i butikken,</p> <p>16) Eleven skal beherske metoder til vurdering af varebeholdningen i udvalgte vareområder, herunder pris, kvalitet og aktualitet,</p> <p>18) Eleven skal kunne anvende principper for sortimentsudviklingen i udvalgte vareområder i forhold til butikprofil,</p> <p>20) Eleven skal kunne anvende varesortiment og -sammensætning i forhold til branche, butikskategori og butikprofil,</p> <p>21) Eleven skal kunne anvende metoder til prisfastsættelse af varerne, herunder forholdet mellem pris og kvalitet,</p> <p>23) Eleven skal kende til principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde, intro</p> <p>24) Eleven skal kende til varernes placering i det økologiske kredsløb.</p> <p>25) Informationsstrøm (målepind 26-34)</p> <p>26) Eleven skal have forståelse for Plazas opgaver i forbindelse informationsstrømmen, som er opgaver der primært omhandler Plazas interne og eksterne kommunikation, herunder teknologianvendelse, information om Plazas ide, profil og koncept, salgsstatistikker og nøgletal, markedsførings- og reklameindsats.</p> <p>27) Eleven skal kunne anvende konceptopbygning i forhold til egen butikprofil og andre butiksp profiler, herunder vægtning af salgsfremmende parametre,</p> <p>28) Eleven skal kunne anvende sammenhængen mellem koncept, organisation og arbejdsopgaver i butikken,</p> <p>30) Eleven skal kende til salgsdata, salgsstatistikker og nøgletal for salg, herunder også elektroniske værktøjer og deres muligheder samt betydningen af datadisciplin,</p> <p>31) Eleven skal kunne anvende metoder til ekstern kommunikation af butikprofilen, sortimentet og serviceydelser til butikkens målgrupper, herunder brug af elektroniske hjælpemidler til markedsanalyse, kundeundersøgelser mv.,</p> <p>32) Eleven skal kunne anvende planlægningsmetoder i forbindelse med reklameindsats og kampagner, herunder valg af relevante medier,</p> <p>33) Eleven skal kunne anvende sammenhængen mellem idegrundlag og butikprofil og koncept i forbindelse med salgsopgaver,</p> <p>34) Eleven skal kende til arbejdsmiljølovgivningen, og kan anvende arbejdsmiljøregler i butikken.</p> <p>35) Pengestrøm (målepind 36-46)</p> <p>36) Eleven skal have forståelse for Plazas opgaver i forbindelse pengestrømmen som er opgaver der primært omhandler Plazas penge- og økonomihåndtering samt butikkens optimering og styring heraf. Desuden en forståelse for kassebetjening, salgs- og betalingsbetingelser, status og svindkontrol i butikken,</p> <p>37) Eleven skal beherske kassebetjening, -opgørelse og -afstemning,</p> <p>38) Eleven skal kende til elektroniske hjælpemidler til økonomistyring,</p> <p>39) Eleven skal beherske salgs- og betalingsbetingelser, herunder bl.a. garantiydelser,</p>
--	---

	40) Eleven skal kunne anvende metoder til status, svindkontrol og svindanalyse, 41) Eleven skal kunne anvende relevante økonomiske mål til butikkens økonomistyring, 42) Eleven skal kunne anvende økonomiske nøgletal til løbende kontrol og opfølgning, 43) Eleven skal kunne anvende metoder til optimering af butikkens salg og indtjening, 44) Eleven skal kunne anvende metoder til minimering af butikkens omkostninger i forhold til butikkens profil, 46) Eleven skal kende til metoder for budgetlægning og budgetopfølgning
Indhold. Der lægges vægt på	Der lægges vægt at eleverne kan bruge alle Plazas værktøjer til målene i dette fag. Leverandører involveres mest muligt, herunder evt. virksomhedsbesøg. Undervisning kan foregå i Plaza's lokaler eller hos leverandører. Medarbejdere fra Plaza kan evt. indgå i undervisningen til forståelse for de forskellige kundegrupper og den salgspsykologi, der ligger til grund for et succesfuldt salg.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x01, x03, x07-x11, x13, x17, x18, x20-x42, x45 og intro

3. Iværksætter og innovation

Faget ses i sammenhæng med "Skab vækst for dig selv og andre"

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven får kendskab til innovations- og iværksætter- og selvstændighedsbegrebet. 3) Eleven kan gøre rede for forskellige organisatoriske principper i virksomheden, herunder beslutningsprocesser og samarbejdsformer på forskellige niveauer.
Indhold. Der lægges vægt på	Faget skal rettes mod innovation og vækst i Plazas butikker.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x37 og x38

4. Salg, kundeservice og vejledning 1

Faget ses i sammenhæng med "Faglig kommunikation", "Skriftlig fremstilling", "Supplerende vare- eller produktkendskab a", "Præsentationsteknik og personlig fremtræden" samt "Skilte og andre medier"

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven kan anvende viden om markedsføringsmæssige og arbejdsmæssige metoder. 2) Eleven kan kommunikere om markedsføringsmæssige sammenhænge i mundtlig form herunder PR. 3) Eleven har indsigt i forhold der har betydning for personligt salg og kundebetjening 4) Eleven kan anvende grundlæggende kendskab til bestemmelserne i Købeloven
Indhold, der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x13-x18 og x48.

5. Ædelstenskendskab 2

Faget ses i sammenhæng med "Ædelstenskendskab 1"

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven har indsigt i diamantens historie og de fysiske og kemiske sammenhænge, der ligger til grund for at foretage en graduering. 2) Eleven kan ved hjælp af lup, pincet og avancerede apparater bestemme Colour (farve), Clarity (renhed), Carat (vægt), Cut (slibning) og proportioner. 3) Eleven har kendskab til gradering af diamanter svarende til Scan D.N. 4) Eleven kan genkende diamantimitationer og er orienteret om forskellige behandlingsmetoder. 5) Eleven får indsigt i faktorer, der er vigtige for at omgås og vejlede om diamanter.
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x11

6. Ædelstenskendskab 1

Faget ses i sammenhæng med "Ædelstenskendskab 2"

Varighed	0,8 uge
Mål	1) Eleven kan arbejde med de almindeligste forekommende ædelsten, samt syntetiske materialer, imitationer og organiske smykkematerialer 2) Eleven har overblik over de forskellige ædelstenes værdi og egenskaber
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x08

7. Digitale markedsvilkår

Faget ses i sammenhæng med "E-butikkens koncept" samt "Kunde- og kerneværdier i e-butikken".

Varighed	0,4 uge
Mål	1) Eleven kender afsætningsmuligheder inden for e-salg i forhold til forskellige kundegrupper og konkurrenter, herunder vægtning af pris, kvalitet og serviceydelse. 2) Eleven kender e-handlens kultur og de differentierede forudsætninger i e-salget. 3) Eleven kan anvende kommunikationsteknologier til understøttelse og udvikling af butikkens e-kultur. 4) Eleven kan medvirke ved valg af teknologi for e-butikkens platform. 6) Eleven kan anvende forandringer i eksterne data (konkurrenter) til justering af e-butikkens indtjeningspotentiale. 7) Eleven kan medvirke ved udarbejdelse af juridiske og økonomiske sikkerhedsfaciliteter.
Indhold. Der lægges vægt på	Skal målrettes mod sociale medier.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x21

8. E- butikkens koncept

Faget ses i sammenhæng med "Digitale markedsvilkår" samt "Kunde- og kerneværdier i e-butikken".

Varighed	0,2 uge
Mål	1) Eleven kender principper for udviklingen i e-butikkens sortimentsområder og brancheglidning. 4) Eleven kan arbejde med etablering af koncept og design for e-butikkens grundelementer. 6) Eleven kan vælge mellem forskellige koncepter inden for e-butiksløsninger.
Indhold. Der lægges vægt på	Skal målrettes mod sociale medier.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x21 og x45

9. Kunde- og kerneværdier i e- butikken

Faget ses i sammenhæng med "Digitale markedsvilkår" samt "E-butikkens koncept".

Varighed	0,2 uge
Mål	1) Eleven kender bekvemmelighedsværdier for anvendelse af e-butikken. 3) Eleven kan anvende elektronisk opsamlede kundereaktioner eller forandringer i købesignaler og omsætte disse til salgsfremmende værktøjer eller events på siden. 5) Eleven kan analysere forskellige e-butiksløsninger på nettet. 7) Eleven kan anvende forskellen mellem butikens og e-butikkens koncept til at skabe merværdi og kundefordele.
Indhold. Der lægges vægt på	Skal målrettes mod sociale medier.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x21

10. Skriftlig fremstilling

Faget ses i sammenhæng med "Faglig kommunikation", "Salg, kunderservice og vejledning 1", "Supplerende vare- eller produktkendskab a", "Præsentationsteknik og personlig fremtræden" samt "Skilte og andre medier"

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven skal kende kommunikationsmodeller og kunne fastlægge afsender, modtager og budskab i en kommunikation. 2) Eleven skal kende til hvilke former for skriftsprog, der hæmmer eller fremmer kommunikation. 3) Eleven skal kunne arbejde med skriftlig fremstilling i forhold til modtageren. 4) Eleven skal kunne anvende sprog, dispositionsprincipper og grafisk opstilling i en helhed.
Indhold. Der lægges vægt på	Skal målrettes mod sociale medier.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x12 og x19

11. Supplerende vare- eller produktkendskab a

Faget ses i sammenhæng med "Faglig kommunikation", "Salg, kundertservice og vejledning 1", "Skriftlig fremstilling", "Præsentationsteknik og personlig fremtræden" samt "Skilte og andre medier"

Varighed	0,4 uge
Mål	1) Eleven skal kende en eller flere vare- eller produktgruppers brugsegenskaber, anvendelse og vedligeholdelse. 2) Eleven skal kende eventuelle lovkrav eller regler, der er knyttet til vare- eller produktgruppen ved anvendelse, montering, mærkning, emballering, opbevaring og bortskaffelse. 4) Eleven skal kunne vejlede, rådgive og evt. demonstrere produktet eller varen for en kunde.
Indhold. Der lægges vægt på	Skal koordineres med producenter.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x01 og x42

12. Vareeksponering og events

Faget ses i sammenhæng med "Space management"

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven skal kende en eller flere vare- eller produktgruppers brugsegenskaber, anvendelse og vedligeholdelse. 2) Eleven skal kende de forhold som påvirker kundernes købsadfærd, herunder forbrugerprofiler, livsstil og trends. 3) Eleven skal kende til salgsfremmende placering i vinduer og salgsareal. 4) Eleven skal kunne igangsætte salgsfremmende aktiviteter i salgslokaler og vinduer.
Indhold. Der lægges vægt på	Leverandører inddrages i undervisning af batteriskift og forståelse for opbygning af ure. Der arbejdes med kundskaber indenfor småreparationer indenfor perler på snor mv.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x02, x03, x07 og x10

13. Musikforståelse

Faget ses i sammenhæng med "Trends, kunst og design som inspiration", "Eventudvikling og marketing", "Eventplanlægning" samt "Salg og markedsføring".

Varighed	0,4 uge
Mål	1) Eleven skal kende den historiske vinkel til forskellige musik genrer (historik). 2) Eleven har kendskab til musikgenrerne: Populær-musik, Musicals, Operette, Klassisk, Soul, Jazz og Country. 4) Eleven skal kunne søge informationer om nye musikudgivelser via relevant elektronisk informationssøgning. 5) Eleven skal kunne kombinere egen viden med andre musik genrer til et musikalsk helhedsbillede.
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x15

14. Space management

Faget ses i sammenhæng med "Vareeksponering og events"

Varighed	0,4 uge
Mål	1) Eleven kan sammensætte et sortiment, som opfylder virksomhedens og kundernes krav og behov. 2) Eleven kan udarbejde nøgletal for sortimentets rentabilitet, herunder anvende metoder til fordeling af virksomhedens faste omkostninger. 5) Eleven behersker metoder til effektiv vareplacering, herunder valg af layout.
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x03, x07, x14 og x30

15. Præsentationsteknik og personlig fremtræden

Faget ses i sammenhæng med "Faglig kommunikation", "Salg, kunderservice og vejledning 1", "Skriftlig fremstilling", "Supplerende vare- eller produktkendskab a", samt "Skilte og andre medier"

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven skal kende baggrunden for, at samme emne kan præsenteres forskelligt afhængigt af målgruppe og mål med præsentationen. 2) Eleven skal kunne præsentere og instruere på baggrund af et selvvalgt emne. 3) Eleven skal kunne vurdere egne præstationer og eventuelt forbedre disse for at kunne gennemføre præsentation og instruktion. 4) Eleven skal kunne vurdere og vælge den form der passer til målgruppen i en given situation. 5) Eleven kan beherske forskellige former for værktøj til brug for udarbejdelse af oplæg til præsentation og instruktion fx mind map systemet, lektionsplan, manual osv. 6) Eleven kan beherske forskellige gennemførelsesteknikker og visualiseringsværktøjer, fx overhead, tavle, flip-over og skriftlige oplæg.
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x16 og x19

16. Skilte og andre medier

Faget ses i sammenhæng med "Faglig kommunikation", "Salg, kunderservice og vejledning 1", "Skriftlig fremstilling", "Supplerende vare- eller produktkendskab a", samt "Præsentationsteknik og personlig fremtræden".

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven skal anvende metoder til skiltefremstilling, manuelt og elektronisk. 2) Eleven skal kende forskellige skrifttypers kommunikative virkning. 3) Eleven skal kunne bruge teknisk udstyr som pc, video m.v. til kundekommunikation i salgs- og dekorationsarbejdet. 4) Eleven skal kende til brug af forskellige medier til kommunikation med kunder, herunder overvejelser om effekt.
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x06

17. Trends, kunst og design som inspiration

Faget ses i sammenhæng med "Musikforståelse", "Eventudvikling og marketing", "Eventplanlægning" samt "Salg og markedsføring".

Varighed	1,0 uge
Mål	1) Eleven skal arbejde med idéudvikling og inspirationskilder, fx fremtidsforskning, kunst og design. 2) Eleven skal kende til hvordan trends opstår og udvikles samt kendskab til trendsættere. 3) Eleven skal kende markante kunstretninger og perioder samt dansk og udenlandsk design samt trendsættende elementer. 4) Eleven skal planlægge og udføre en opgave fra idé til færdigt produkt, hvor nyeste trend indgår.
Indhold. Der lægges vægt på	Dette fag skal have fokus på det at indsamle viden til at kunne lave events ud fra.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x10

18. Konceptstyring i internationalt perspektiv

Faget ses i sammenhæng med "Brancheprofil"

Varighed	1,8 uge
Mål	1) Eleven kan vurdere detailhandelens rolle og funktion på det danske såvel som det udenlandske marked specielt i relation til varedistribution, de forskellige salgskanaler og logistik. 2) Eleven kan analysere og vurdere detailhandelens strukturer, butikstyper, markedsudvikling såvel indenlandske som udenlandske, kædeformer og eksistensgrundlag og herudfra opstille butikkens konkurrencemæssige styrker og svagheder, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen. 3) Eleven kan analysere og vurdere butikkens idégrundlag ud fra såvel de eksterne som de interne faktorer, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen.intro mål 4) Eleven skal kende forskellige samarbejds- og integrationsmuligheder for partnerskaber herunder relevante IT-værktøjer. 5) Eleven kan analysere betydningen af forskellige samarbejds- og integrationsmuligheder for partnerskaber, såvel nationalt som internationalt. 6) Eleven opnår indsigt i overordnet ledelse i international detailhandel ved hjælp af koncepter for strategisk, taktisk og operationelt niveau. 8) Eleven kan informere, formidle og motivere medarbejderne ud fra konceptet. 9) Eleven kan forstå servicekonceptets opbygning og virkemidler. 10) Eleven kan analysere og vurdere modeller til omsætning af servicekoncepter til praksis gennem udarbejdelse af handlingsplaner. 11) Eleven kan planlægge og gennemføre aktiviteter for at udnytte butikslokalet. 13) Eleven kan forstå og udnytte kreativitet, nye tendenser og de internationale påvirkninger af detailhandelen på det operationelle niveau
Indhold. Der lægges vægt på	Det er vigtigt i dette fag at franchise som koncept bliver grundigt gennemgået.
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x32, x36-40, x44 og x45

19. Skab vækst for dig selv og andre

Faget ses i sammenhæng med "Iværksætteri og innovation"

Varighed	1,0 uge
----------	---------

Mål	<ol style="list-style-type: none"> 1) Eleven skal kunne se sig selv i et karriereforløb og se vejene mod en ønskværdig fremtid. 2) Eleven skal identificere proaktive handlinger - mod egne og fælles mål. 3) Eleven skal kunne vurdere og analysere egne styrker og svagheder i forhold til den eller de roller, deltageren har eller skal have i butikken. 4) Eleven skal forstå sammenhænge mellem værdier, holdninger og adfærd i det daglige. 5) Eleven skal arbejde med egne og andres værdier og holdninger hen imod fælles mål. 6) Eleven skal forstå cyklus i et butiksteams udvikling. 7) Eleven skal kunne arbejde med egen deltagelse i opbygning af et butiksteam. 8) Eleven skal kunne analysere et butiksteams udvikling og sætte handlinger i værk, der passer til teamets udviklingstrin. 9) Eleven skal kunne bedrive operationel ledelse gennem motivation og iværksættelse af korrektive handlinger. 10) Eleven skal kunne udnytte de informationer, der indsamles via kunder, kolleger og butiksdrift til nye innovative tiltag.
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x36-40 og x43

20. Butiksopbygning

Varighed	0,2 uge
Mål	8) Eleven kender forhold vedr. arbejdsmiljø i Plaza
Indhold. Der lægges vægt på	
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x41

21. Eventudvikling og marketing

Faget ses i sammenhæng med "Musikforståelse", "Trends, kunst og design som inspiration", "Eventplanlægning" samt "Salg og markedsføring".

Varighed	0,8 uge
Mål	<ol style="list-style-type: none"> 1) Eleven har kendskab til oplevelsessektoren 2) Eleven kan anvende metoder til kreativ ide- og konceptudvikling 3) Eleven kan anvende kendskab til forretnings- og forretningsforståelse i eventudvikling 4) Eleven har kendskab til innovative arbejdsprocesser
Indhold. Der lægges vægt på	Events her skal primært fokusere på at finde sted i forbindelse med eller i butikken
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x44 og x46

22. Eventplanlægning

Faget ses i sammenhæng med "Musikforståelse", "Trends, kunst og design som inspiration", "Eventudvikling og marketing" samt "Salg og markedsføring".

Varighed	1,2 uge
Mål	<ol style="list-style-type: none"> 1) Eleven kan udarbejde kalkulationer 2) Eleven kan udarbejde budgetter for events 3) Eleven behersker værktøjer til registrering af deltagere

	4) Eleven kender principper for tegning af forsikringer og kan redegøre for risici ved events 5) Eleven kender betydningen af kundekontakt og kunne de forskellige former for kundekontakt. 6) Eleven har kendskab til eventlogistik
Indhold. Der lægges vægt på	Events her skal primært fokusere på at finde sted i forbindelse med eller i butikken
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x44 og x46

23. Salg og markedsføring

Faget ses i sammenhæng med "Musikforståelse", "Trends, kunst og design som inspiration", "Eventudvikling og marketing", samt "Eventplanlægning".

Varighed	0,8 uge
Mål	1) Eleven kan redegøre for fordele og ulemper ved forskellige salgs- og markedsføringsmetoder 2) Eleven kan demonstrere kendskab til personligt salg og telefonsalg 3) Eleven kan redegøre for markedsføringens betydning for en event
Indhold. Der lægges vægt på	Events her skal primært fokusere på at finde sted i forbindelse med eller i butikken
Bedømmelse	7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x44 og x46

Aftalens indgåelse

Ovenstående uddannelsesaftale om individuelt tilrettelagt erhvervsuddannelse er indgået mellem:

Virksomhed:
Navn og adresse

Elev:
Navn og adresse

Skole:
CPH WEST

Post nr.
By
Tlf. nr.
Evt. mobil nr.
E-mail:
CVR-nr.

Post nr.
By
Tlf. nr.
Evt. mobil nr.
E-mail:
CPR-nr.

Post nr.
By
Tlf. nr.
Evt. mobil nr.
E-mail:
CVR-nr.

Dato:

Dato:

Dato:

Underskrift

Underskrift

Underskrift

Bilag

A. Uddrag af bekendtgørelser

1. Bekendtgørelse om EUD, §1 formål

Bekendtgørelse om erhvervsuddannelser BEK nr 901 af 09/07/2010

Link <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=132859>

§ 1. En erhvervsuddannelse skal opfylde formålene efter lov om erhvervsuddannelser og de forudsætninger, hvorunder uddannelsen er godkendt, herunder om skoleundervisningens samlede varighed og om det fastsatte tilskud pr. årselev.

Stk. 2. Uddannelsen skal bidrage til udvikling af elevens erhvervsfaglige, studieforberedende og personlige kompetencer under hensyn til arbejdsmarkedets behov, faglig mobilitet og elevens behov. Uddannelsen skal herunder bidrage til udvikling af elevens evne til selvstændig stillingtagen, samarbejde og kommunikation. Uddannelsen skal endvidere fremme evnen til faglig og social problemløsning, udvikling af initiativ, fleksibilitet og kvalitetssans og udvikle elevens grundlæggende færdigheder, navnlig inden for matematik, læsning, mundtlig og skriftlig kommunikation samt informationsteknologi.

Stk. 3. Uddannelserne skal i almindelighed bidrage til udviklingen af elevens innovative og kreative kompetencer med henblik på elevens deltagelse i produkt- og serviceudvikling og erhvervelse af forudsætninger for etablering af egen virksomhed.

Stk. 4. Uddannelserne skal i almindelighed fremme elevernes internationale kompetencer med henblik på beskæftigelse og videreuddannelse.

Stk. 5. Uddannelsen skal bidrage til elevens forståelse af et godt arbejdsmiljø og udvikle miljøbevidsthed.

Stk. 6. Uddannelsen kan, hvis der fastsættes regler herom i medfør af lov om studiekompetencegivende eksamen i forbindelse med erhvervsuddannelse (eux) m.v., tillige give eleven generel studiekompetence.

2. Bekendtgørelse om EUD, §15 Individuel EUD

Bekendtgørelse om erhvervsuddannelser BEK nr 1518 af 13/12/2007

Link <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=114118>

§ 15. Individuelle uddannelser, jf. § 15, stk. 3, i lov om erhvervsuddannelser, kan sammensættes således, at de omfatter dele af en eller flere erhvervsuddannelser samt andre relevante uddannelseselementer og skal bestå af skoleundervisning og praktikuddannelse i en virksomhed. Skoleundervisningen og praktikuddannelsen skal udgøre et hele for den enkelte elev og skal være egnet til at give grundlag for beskæftigelse og fortsat uddannelse samt opfylde varighedskravet for optagelse i arbejdsløshedskasse. Individuelle uddannelser efter grundforløbet skal normalt vare 2 år, hvoraf skoleundervisningen 20 - 40 uger. Uddannelsen kan i særlige tilfælde forlænges med indtil et års praktikuddannelse.

Stk. 2. En individuel uddannelse tilrettelægges af skolen i samarbejde med eleven og en eller flere praktikvirksomheder. Skolen skal gøre ikke-personfølsomme oplysninger om sine individuelle uddannelser tilgængelige for offentligheden på Internettet og sende et link til en af Undervisningsministeriet anvist elektronisk postkasse eller lignende.

3. Principper for virksomhedsgodkendelse

Til denne uddannelse er der gennemført en skolegodkendelse af virksomheden som praktiksted til den enkelte elev, jævnfør Bekendtgørelse af lov om erhvervsuddannelser § 31 stk. 3 (LBK nr 171 af 02/03/2011).

Lovbundne principper for godkendelse:

En virksomhed kan godkendes som praktiksted på grundlag af en konkret vurdering af

1. Om virksomheden vil kunne gennemføre praktikuddannelsen i overensstemmelse med de praktikregler, der er fastsat i bekendtgørelserne om uddannelserne,
2. Om virksomheden kan give eleven tilfredsstillende oplæringsforhold.

Til brug for denne vurdering skal der indhentes oplysninger enten ved oplysningsskemaet alene eller ved at oplysningsskemaet følges op af et besøg eller en besigtigelse.

Der kan ikke fastlægges endegyldige regler for, hvornår en virksomhed inden for et område kan godkendes. Godkendelseskriterierne er derfor ment som en vejledning, der kan fraviges, hvis uddannelse kan gives i overensstemmelse med praktikreglerne ud fra en helhedsbetragtning. En virksomhed kan ikke underkendes pga. manglende overenskomst eller andre for oplæringen uvedkommende forhold. I tilfælde hvor der konstateres forhold, der er i strid med arbejdsmiljøloven, kan der dog indstilles til underkendelse, og det faglige udvalg vil så afgøre hvordan sagen videre skal behandles.

Se eksempler i ” Håndbog til godkendelse af virksomheder som praktiksted...” på [Detailspecialerne](#)

B. Fagbeskrivelser

De teoretiske elementer i uddannelsen tager udgangspunkt i følgende fag.

1. 1139 Faglig kommunikation

UVM fag nr. 1139

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=135059>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Ædelsmed

Niveau	Rutineret
Varighed	1,5 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven opnår bevidsthed om sprogets brug og muligheder, både i teknisk/faglige, almene og personlige sammenhænge. 2) Eleven udvikler færdigheder i at forstå og formidle dansk i skrift og tale og engelsk i tale i forbindelse med faglig kommunikation. 3) Eleven udtrykker sig mundtligt i et enkelt og sammenhængende sprog omkring faglige og erhvervs-mæssige forhold. 4) Eleven kan udvælge kommunikationsformer og metoder, der er afpasset modtageren, herunder forskellige rapporterings- og informationsformer i forbindelse med kundevejledning, salg og markedsføring. 5) Eleven er i stand til at søge og anvende relevante informationer på dansk og engelsk bl.a. ved hjælp af forskellige former for informationsteknologi.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter

Faget støtter praktikmålene nr.: x12, x13, x15 og x47.

2. 14731 Brancheprofil

UVM fag nr. 14731

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Detail m. specialer

Niveau	Avanceret
Varighed	4,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Kundestrøm (målepind 2-10) 2) Eleven skal have forståelse for salgsstedets opgaver i forbindelse kundestrømmen, det kan være opgaver med at tiltrække og fastholde kundegrupperne og kundegruppernes forventninger til salgsstedet, herunder betjeningsformer, krav til styring af kundestrømmen, salgsplanlægning, varerepræsentation, aktiviteter og opfølgning af markedsføringsindsatsen på salgsstedet, 3) Eleven skal beherske metoder til dialog med kunder ved betjening, rådgivning og reklamationsbehandling, 4) Eleven skal beherske sammenhængen mellem vareplacering, varerepræsentation og koncept i forbindelse med hylde-trimning, 5) Eleven skal kunne anvende værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder også relevante elektroniske værktøjer,

- 6) Eleven skal beherske viden om serviceydelser og garantiordninger til kundebetjening, varepræsentation og butiksaktiviteter,
- 7) Eleven skal beherske metoder til personligt salg,
- 8) Eleven skal kunne anvende metoder til intern opfølgning af markedsføringsindsatsen,
- 9) Eleven skal kunne anvende metoder til salgsoptimering,
- 10) Eleven skal kende til principper for indretning af salgslokalet med inventar, herunder anvendelse af forskellige blikfang, farver og belysning.
- 11) Varestrøm (målepind 12-24)
- 12) Eleven skal have forståelse for salgsstedets opgaver i forbindelse varestrømmen, som er opgaver der primært omhandler salgsstedets håndtering af vareforsyningen, herunder planlægning og vedligeholdelse af vareforsyningen, varekundskab og -kendskab, håndtering af varer og emballager fra producent og leverandør til levering til kunde,
- 13) Eleven skal beherske varernes oprindelse, brugsegenskaber, anvendelsesmuligheder, kvalitet og holdbarhed i udvalgte vareområder,
- 14) Eleven skal beherske varedeklarationer og tilhørende lovgivning,
- 15) Eleven skal beherske metoder til sortimentssammensætning i udvalgte vareområder i forbindelse med sæson eller mærkedage i butikken,
- 16) Eleven skal beherske metoder til vurdering af varebeholdningen i udvalgte vareområder, herunder pris, kvalitet og aktualitet,
- 17) Eleven skal beherske korrekt varebehandling, kontrol ved varemottagelse og behandling af emballage,
- 18) Eleven skal kunne anvende principper for sortimentsudviklingen i udvalgte vareområder i forhold til butiksprofil,
- 19) Eleven skal kunne anvende metoder og værktøjer til varebestilling og disponering, herunder også elektroniske værktøjer,
- 20) Eleven skal kunne anvende varesortiment og -sammensætning i forhold til branche, butikskategori og butiksprofil,
- 21) Eleven skal kunne anvende metoder til prisfastsættelse af varerne, herunder forholdet mellem pris og kvalitet,
- 22) Eleven skal kunne anvende metoder til informationssøgning om nye varegrupper, herunder også elektronisk informationssøgning,
- 23) Eleven skal kende til principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde,
- 24) Eleven skal kende til varernes placering i det økologiske kredsløb.
- 25) Informationsstrøm (målepind 26-34)
- 26) Eleven skal have forståelse for salgsstedets opgaver i forbindelse informationsstrømmen, som er opgaver der primært omhandler salgsstedets interne og eksterne kommunikation, herunder teknologianvendelse, information om salgsstedets ide, profil og koncept, salgsstatistikker og nøgletal, markedsførings- og reklameindsats.
- 27) Eleven skal kunne anvende konceptopbygning i forhold til egen butiksprofil og andre butiksprofiler, herunder vægtning af salg fremmende parametre,
- 28) Eleven skal kunne anvende sammenhængen mellem koncept, organisation og arbejdsopgaver i butikken,
- 29) Eleven skal kunne anvende forskellige samarbejdsformer i butikken herunder især teamsamarbejde,
- 30) Eleven skal kende til salgsdata, salgsstatistikker og nøgletal for salg, herunder også elektroniske værktøjer og deres muligheder samt betydningen af datadisciplin,
- 31) Eleven skal kunne anvende metoder til ekstern kommunikation af butiksprofilen, sortimentet og serviceydelser til butikkens målgrupper, herunder brug af elektroniske hjælpemidler til markedsanalyse, kundeundersøgelser mv.,
- 32) Eleven skal kunne anvende planlægningsmetoder i forbindelse med reklameindsats og kampagner, herunder valg af relevante medier,
- 33) Eleven skal kunne anvende sammenhængen mellem idegrundlag og butiksprofil og koncept i forbindelse med salgsopgaver,
- 34) Eleven skal kende til arbejdsmiljølovgivningen, og kan anvende arbejdsmiljøregler i butikken.
- 35) Pengestrøm (målepind 36-46)

	<p>36) Eleven skal have forståelse for salgsstedets opgaver i forbindelse med pengestrømmen som er opgaver der primært omhandler salgsstedets penge- og økonomihåndtering samt butikkens optimering og styring heraf. Desuden en forståelse for kassebetjening, salgs- og betalingsbetingelser, status og svindkontrol i butikken,</p> <p>37) Eleven skal beherske kassebetjening, -opgørelse og -afstemning,</p> <p>38) Eleven skal kende til elektroniske hjælpemidler til økonomistyring,</p> <p>39) Eleven skal beherske salgs- og betalingsbetingelser, herunder bl.a. garantiydelse,</p> <p>40) Eleven skal kunne anvende metoder til status, svindkontrol og svindanalyse,</p> <p>41) Eleven skal kunne anvende relevante økonomiske mål til butikkens økonomistyring,</p> <p>42) Eleven skal kunne anvende økonomiske nøgletal til løbende kontrol og opfølgning,</p> <p>43) Eleven skal kunne anvende metoder til optimering af butikkens salg og indtjening,</p> <p>44) Eleven skal kunne anvende metoder til minimering af butikkens omkostninger i forhold til butikkens profil,</p> <p>45) Eleven skal kunne anvende økonomiske nøgletal i forbindelse med handlingsplaner, der sikrer optimering af butikkens indtjening,</p> <p>46) Eleven skal kende til metoder for budgetlægning og budgetopfølgning,</p>
Bedømmelse	<p>-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.</p> <p>-, 7-trinsskala, Delkarakter.</p>

Faget støtter praktikmålene nr.: x01, x03, x07-x11, x13, x17, x18, x20-x42, x45 og intro

3. 23013 Iværksætter og innovation

UVM fag nr. 23013

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=135059>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Ædelsmed

Niveau	F - Grundfag
Varighed	1,0 uge
Mål	<p>Undervisningens mål er, at eleven kan</p> <p>1) Eleven får kendskab til innovations- og iværksætter- og selvstændighedsbegrebet.</p> <p>2) Eleven kan gøre rede for etableringsforhold, herunder virksomhedens daglige drift, finansieringsmuligheder, og for vilkår ved virksomhedens ophør.</p> <p>3) Eleven kan gøre rede for forskellige organisatoriske principper i virksomheden, herunder beslutningsprocesser og samarbejdsformer på forskellige niveauer.</p> <p>4) Eleven opnår indsigt i dansk erhvervsstruktur og dens forskydninger, herunder sådanne som helt eller delvis følger af internationale forhold.</p>
Bedømmelse	<p>-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.</p> <p>-, 7-trinsskala, Delkarakter.</p>

Faget støtter praktikmålene nr.: x37 og x38

4. 2956 Salg, kundeservice og vejledning 1

UVM fag nr. 2956

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=135059>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Ædelsmed

Faget støtter praktikmålene nr.: x13-x18 og x48

Niveau	Begynder
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kan anvende viden om markedsføringsmæssige og arbejdsmæssige metoder. 2) Eleven kan kommunikere om markedsføringsmæssige sammenhænge i mundtlig form herunder PR. 3) Eleven har indsigt i forhold der har betydning for personligt salg og kundebetjening 4) Eleven kan anvende grundlæggende kendskab til bestemmelserne i Købeloven 5) Eleven kan anvende relevante informationsteknologiske værktøjer og hjælpemidler
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.

5. 2959 Ædelstenskendskab 2. Diamantgradering

UVM fag nr. 2959

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=135059>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Ædelsmed

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven har indsigt i diamantens historie og de fysiske og kemiske sammenhænge, der ligger til grund for at foretage en graduering. 2) Eleven kan ved hjælp af lup, pincet og avancerede apparater bestemme Colour (farve), Clarity (renhed), Carat (vægt), Cut (slibning) og proportioner. 3) Eleven har kendskab til gradering af diamanter svarende til Scan D.N. 4) Eleven kan genkende diamantimitationer og er orienteret om forskellige behandlingsmetoder. 5) Eleven får indsigt i faktorer, der er vigtige for at omgås og vejlede om diamanter.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x11

6. 3266 Ædelstenskendskab 1, gemmologi

UVM fag nr. 3266

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=135059>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Ædelsmed

Niveau	Rutineret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kan arbejde med de almindeligste forekommende ædelsten, samt syntetiske materialer, imitationer og organiske smykkematerialer 2) Eleven har overblik over de forskellige ædelstenes værdi, egenskaber og anvendelsesmuligheder inden for smykkefremstilling
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x08.

7. 35175 Digitale markedsvilkår

UVM fag nr. 35175

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Faget støtter praktikmålene nr.: x21

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kender afsætningsmuligheder inden for e-salg i forhold til forskellige kundegrupper og konkurrenter, herunder vægtning af pris, kvalitet og serviceydelser. 2) Eleven kender e-handlens kultur og de differentierede forudsætninger i e-salget. 3) Eleven kan anvende kommunikationsteknologier til understøttelse og udvikling af butikkens e-kultur. 4) Eleven kan medvirke ved valg af teknologi for e-butikkens platform. 5) Eleven kan analysere og værdiansætte konkurrencefordele. 6) Eleven kan anvende forandringer i eksterne data (konkurrenter) til justering af e-butikkens indtjeningspotentiale. 7) Eleven kan medvirke ved udarbejdelse af juridiske og økonomiske sikkerhedsfaciliteter. 8) Eleven behersker kundernes rettigheder og sikkerhed ved besøg og køb i e-butikken. 9) Eleven kan anvende EDI og indkøbe elektronisk via Internettet og dets butikker. 10) Eleven behersker mulighederne for at sortimentsafpasse butikkens sortiment med e-butikkens for sæsonudjævning.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

8. 35176 E- butikens koncept

UVM fag nr. 35176

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kender principper for udviklingen i e-butikkens sortimentsområder og brancheglidning. 2) Eleven kender principperne bag indretningen af B to B og B to C markedet for e-handel. 3) Eleven kan omlægge serviceydelser fra den analoge butik til e-butikken. 4) Eleven kan arbejde med etablering af koncept og design for e-butikkens grundelementer. 5) Eleven kan arbejde med koncept og konceptudvikling i simulerede e-butikker for afprøvning og erfaringsudvikling. 6) Eleven kan vælge mellem forskellige koncepter inden for e-butiksløsninger. 7) Eleven kan anvende forandringer i eksterne data (konkurrenter) til justering af e-butikkens koncept og indtjeningspotentiale. 8) Eleven kan medvirke til at opstille forskellige forretningsmodeller. 9) Eleven behersker konceptstyring i e-butikken. 10) Eleven behersker afdækning af erstatnings- eller suppleringsmuligheder inden for e-butikkens sortiment.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x21 og x45.

9. 35180 Kunde- og kerneværdier i e-butikken

UVM fag nr. 35180

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Faget støtter praktikmålene nr.: x21.

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kender bekvemmelighedsværdier for anvendelse af e-butikken. 2) Eleven kan anvende de fastlagte kunde- og kerneværdier i butikkens e-salg samt fordelskriterier. 3) Eleven kan anvende elektronisk opsamlede kundereaktioner eller forandringer i købesignaler og omsætte disse til salgsfremmende værktøjer eller events på siden. 4) Eleven kan justere e-butikkens købmandskab i forhold til at modarbejde normalt tilstand og kompensere for yderlighederne. 5) Eleven kan analysere forskellige e-butiksløsninger på nettet. 6) Eleven kan afdække og beskrive de kundefordele, der alene kan tilbydes af e-butikken. 7) Eleven kan anvende forskellen mellem butikkens og e-butikkens koncept til at skabe merværdi og kundefordele. 8) Eleven kan selekere mellem forskellige elektroniske og analoge betalingsformer herunder kunne guide online-kunder. 9) Eleven behersker salgs- og betalingsbetingelser inden for e-handel. 10) Eleven behersker tilrettelæggelse af en flydende logistik for e-butikken.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

10. 35184 Skriftlig fremstilling

UVM fag nr. 35184

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal kende kommunikationsmodeller og kunne fastlægge afsender, modtager og budskab i en kommunikation. 2) Eleven skal kende til hvilke former for skriftsprog, der hæmmer eller fremmer kommunikation. 3) Eleven skal kunne arbejde med skriftlig fremstilling i forhold til modtageren. 4) Eleven skal kunne anvende sprog, dispositionsprincipper og grafisk opstilling i en helhed.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x12 og x19.

11. 35185 Supplerende vare- eller produktkundskab, a

UVM fag nr. 35185

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Faget støtter praktikmålene nr.: x01 og x42.

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal kende en eller flere vare- eller produktgruppers brugsegenskaber, anvendelse og vedligeholdelse. 2) Eleven skal kende eventuelle lovkrav eller regler, der er knyttet til vare- eller produktgruppen ved anvendelse, montering, mærkning, emballering, opbevaring og bortskaffelse. 3) Eleven skal kende eventuelle særlige disponerings-, logistik- og forsyningsforhold. 4) Eleven skal kunne vejlede, rådgive og evt. demonstrere produktet eller varen for en kunde. 5) Eleven skal kunne anvende metoder, hjælpemidler og evt. værktøjer inden for området. 6) Eleven skal kunne søge informationer om nye vare- eller produktgrupper, herunder også relevant elektronisk informationssøgning.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

12. 35188 Vareeksponering og events

UVM fag nr. 35188

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	4,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal kende en eller flere vare- eller produktgruppers brugsegenskaber, anvendelse og vedligeholdelse. 2) Eleven skal kende de forhold som påvirker kundernes købsadfærd, herunder forbrugerprofiler, livsstil og trends. 3) Eleven skal kende til salgsfremmende placering i vinduer og salgsareal. 4) Eleven skal kunne igangsætte salgsfremmende aktiviteter i salgslokaler og vinduer.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x02, x03, x07 og x10.

13. 35467 Supplerende varekundskab - musikforståelse

UVM fag nr. 35467

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal kende den historiske vinkel til forskellige musik genrer (historik). 2) Eleven har kendskab til musikgenrerne: Populær-musik, Musicals, Operette, Klassisk, Soul, Jazz og Country. 3) Eleven skal kunne anvende informationssøgning med mulighed for opgradering til andre musik genrer. 4) Eleven skal kunne søge informationer om nye musikudgivelser via relevant elektronisk informationssøgning. 5) Eleven skal kunne kombinere egen viden med andre musik genrer til et musikalsk helhedsbillede. 6) Eleven skal kunne vejlede og evt. demonstrere musikken for kunden.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x15.

14. 35468 Space Management

UVM fag nr. 35468

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Faget støtter praktikmålene nr.: x03, x07, x14 og x30.

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kan sammensætte et sortiment, som opfylder virksomhedens og kundernes krav og behov. 2) Eleven kan udarbejde nøgletal for sortimentets rentabilitet, herunder anvende metoder til fordeling af virksomhedens faste omkostninger. 3) Eleven kan medvirke ved udvikling af virksomhedens interne og eksterne forretningsgange. 4) Eleven kan opstille kriterier for anvendelse af teknologi i sortimentsstyringen. 5) Eleven behersker metoder til effektiv vareplacering, herunder valg af layout.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

15. 35470 Præsentationsteknik og personlig fremtræden

UVM fag nr. 35470

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal kende baggrunden for, at samme emne kan præsenteres forskelligt afhængigt af målgruppe og mål med præsentationen. 2) Eleven skal kunne præsentere og instruere på baggrund af et selvvalgt emne. 3) Eleven skal kunne vurdere egne præstationer og eventuelt forbedre disse for at kunne gennemføre præsentation og instruktion. 4) Eleven skal kunne vurdere og vælge den form der passer til målgruppen i en

	given situation. 5) Eleven kan beherske forskellige former for værktøj til brug for udarbejdelse af oplæg til præsentation og instruktion fx mind map systemet, lektionsplan, manual osv. 6) Eleven kan beherske forskellige gennemførelsesteknikker og visualiseringsværktøjer, fx overhead, tavle, flip-over og skriftlige oplæg.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x16 og x19.

16. 35472 Skilte og andre medier

UVM fag nr. 35472

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal anvende metoder til skiltefremstilling, manuelt og elektronisk. 2) Eleven skal kende forskellige skrifttypers kommunikative virkning. 3) Eleven skal kunne bruge teknisk udstyr som pc, video m.v. til kundekommunikation i salgs- og dekorationsarbejdet. 4) Eleven skal kende til brug af forskellige medier til kommunikation med kunder, herunder overvejelser om effekt.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x06.

17. 35475 Trends, kunst og design som inspiration

UVM fag nr. 35475

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal arbejde med idéudvikling og inspirationskilder, fx fremtidsforskning, kunst og design. 2) Eleven skal kende til hvordan trends opstår og udvikles samt kendskab til trendsættere. 3) Eleven skal kende markante kunstretninger og perioder samt dansk og udenlandsk design samt trendsættende elementer. 4) Eleven skal planlægge og udføre en opgave fra idé til færdigt produkt, hvor nyeste trend indgår.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x10.

18. 35478 Konceptstyring i internationalt perspektiv I

UVM fag nr. 35478

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	3,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kan vurdere detailhandelens rolle og funktion på det danske såvel som det udenlandske marked specielt i relation til varedistribution, de forskellige salgskanaler og logistik. 2) Eleven kan analysere og vurdere detailhandelens strukturer, butikstyper, markedsudvikling såvel indenlandske som udenlandske, kædeformer og eksistensgrundlag og herudfra opstille butikkens konkurrencemæssige styrker og svagheder, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen. 3) Eleven kan analysere og vurdere butikkens idégrundlag ud fra såvel de eksterne som de interne faktorer, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen. 4) Eleven skal kende forskellige samarbejds- og integrationsmuligheder for partnerskaber herunder relevante IT-værktøjer. 5) Eleven kan analysere betydningen af forskellige samarbejds- og integrationsmuligheder for partnerskaber, såvel nationalt som internationalt. 6) Eleven opnår indsigt i overordnet ledelse i international detailhandel ved hjælp af koncepter for strategisk, taktisk og operationelt niveau. 7) Eleven kan vurdere butikskoncepter og udarbejde en kontrol heraf på strategisk, taktisk og operationelt niveau. 8) Eleven kan informere, formidle og motivere medarbejderne ud fra konceptet. 9) Eleven kan forstå servicekonceptets opbygning og virkemidler. 10) Eleven kan analysere og vurdere modeller til omsætning af servicekoncepter til praksis gennem udarbejdelse af handlingsplaner. 11) Eleven kan planlægge og gennemføre aktiviteter for at udnytte butikslokalet. 12) Eleven kan forstå udnyttelsen af fleksibilitet og funktionalitet på det operationelle niveau. 13) Eleven kan forstå og udnytte kreativitet, nye tendenser og de internationale påvirkninger af detailhandelen på det operationelle niveau.
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x32, x36 - x40, x44 og x45.

19. 35479 Skab vækst for dig selv og for andre I

UVM fag nr. 35479

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	2,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven skal kunne se sig selv i et karriereforløb og se vejene mod en ønskværdig fremtid. 2) Eleven skal identificere proaktive handlinger - mod egne og fælles mål. 3) Eleven skal kunne vurdere og analysere egne styrker og svagheder i forhold til den eller de roller, deltageren har eller skal have i butikken. 4) Eleven skal forstå sammenhænge mellem værdier, holdninger og adfærd i det daglige. 5) Eleven skal arbejde med egne og andres værdier og holdninger hen imod fælles mål. 6) Eleven skal forstå cyklus i et butiksteams udvikling.

	<p>7) Eleven skal kunne arbejde med egen deltagelse i opbygning af et butiksteam.</p> <p>8) Eleven skal kunne analysere et butiksteams udvikling og sætte handlinger i værk, der passer til teamets udviklingstrin.</p> <p>9) Eleven skal kunne bedrive operationel ledelse gennem motivation og iværksættelse af korrektive handlinger.</p> <p>10) Eleven skal kunne udnytte de informationer, der indsamles via kunder, kolleger og butiksdrift til nye innovative tiltag.</p>
Bedømmelse	<p>-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.</p> <p>-, 7-trinsskala, Delkarakter.</p>

Faget støtter praktikmålene nr.: x36 - x40 og x43.

20. 35481 Butiksopbygning

UVM fag nr. 35481

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/>

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	<p>Undervisningens mål er, at eleven kan</p> <p>1) Eleven kan planlægge en gruppes arbejde med praktiske opgaver.</p> <p>2) Eleven kan samarbejde i en gruppe om at løse en større praktisk opgave.</p> <p>3) Eleven kender til forhold vedrørende Store Management ved åbning af en butik eller en afdeling i en butik.</p> <p>4) Eleven kan arbejde med såvel internt som eksternt kvalitet og kommunikation i en butik eller en afdeling i en butik.</p> <p>5) Eleven kan arbejde med logistikplanlægning og -styring samt logistikhåndtering i en butik eller en afdeling i en butik.</p> <p>6) Eleven kan arbejde med administrativ planlægning og styring i forhold til drift af en butik eller en afdeling i en butik.</p> <p>7) Eleven kan lave økonomiske planer for butikkens eller afdelingens drift.</p> <p>8) Eleven kender forhold vedr. arbejdsmiljø i butikken.</p>
Bedømmelse	<p>-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.</p> <p>-, 7-trinsskala, Delkarakter.</p>

Faget støtter praktikmålene nr.: x41

21. 4387 Eventudvikling og marketing

UVM fag nr. 4387

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Eventassistent

Niveau	Rutineret
Varighed	1,0 uge
Mål	<p>Undervisningens mål er, at eleven kan</p> <p>1) Eleven har kendskab til oplevelsessektoren</p> <p>2) Eleven kan anvende metoder til kreativ ide- og konceptudvikling</p> <p>3) Eleven kan anvende kendskab til forretnings- og forretningsforståelse i eventudvikling</p> <p>4) Eleven har kendskab til innovative arbejdsprocesser</p>
Bedømmelse	<p>-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter.</p> <p>-, 7-trinsskala, Delkarakter.</p>

Faget støtter praktikmålene nr.: x44 og x46.

22. 4388 Eventplanlægning

UVM fag nr. 4388

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Eventassistent

Niveau	Rutineret
Varighed	1,4 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kan udarbejde kalkulationer 2) Eleven kan udarbejde budgetter for events 3) Eleven behersker værktøjer til registrering af deltagere 4) Eleven kender principper for tegning af forsikringer og kan redegøre for risici ved events 5) Eleven kender betydningen af kundekontakt og kunne de forskellige former for kundekontakt. 6) Eleven har kendskab til eventlogistik
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x44 og x46.

23. 4396 Salg og markedsføring

UVM fag nr. 2956

Link til bekendtgørelse <https://www.retsinformation.dk/forms/R0710.aspx?id=132608>

Link til fagbeskrivelsen <http://www.eud.uddannelsesadministration.dk/> Eventassistent

Niveau	Avanceret
Varighed	1,0 uge
Mål	Undervisningens mål er, at eleven kan 1) Eleven kan redegøre for fordele og ulemper ved forskellige salgs- og markedsføringsmetoder 2) Eleven kan demonstrere kendskab til personligt salg og telefonsalg 3) Eleven kan redegøre for markedsføringens betydning for en event
Bedømmelse	-, 7-trinsskala, Standpunktskarakter. -, 7-trinsskala, Delkarakter.

Faget støtter praktikmålene nr.: x44 og x46.

10 punkts plan

A. 1. Uddannelsens formål

Uddannelsens overordnede formål er at kvalificere elever til at følge en mere offensiv strategi i Plaza, der er Danmarks største smykkekedes virksomhed. Eleverne er et vigtigt element i det samlede kompetenceløft samt som kommende fremtidige franchisetagere.

Uddannelsen henføres til indgangen "merkantil", da langt de fleste fag og kompetencer, der indgår, stammer herfra.

B. 2. Beskæftigelsesområde

Den uddannede "Plaza Trend Assistent" vil kunne få beskæftigelse i Plasas egne butikker, og det vurderes, at eleverne ligeledes vil være attraktiv arbejdskraft for andre lignende butikker, idet fagligheden ikke er afgrænset til kun at kunne anvendes på Plasas sortiment.

Der er afgrænsning / supplement i forhold til personale med andre uddannelser.

C. 3. Samarbejde med faglige udvalg

Der vil ved en fremtidig fast etablering af uddannelsen være behov for samarbejde med det faglige udvalg for detailhandel, oplevelsesøkonomi (eventdelen) og Industriens uddannelser (ædelsmed). Indledningsvis er der dog ikke etableret et fagligt udvalg for uddannelsen, da den er tilrettelagt under §15. Ved behov for faglig støtte inddrages det tværgående LUU på CPH WEST, samt HK hvor eleverne kan organiseres, og som normalt repræsenterer to af de uddannelser der leverer elementer til uddannelsen.

D. 4. Uddannelsens varighed

Uddannelsen er individuelt tilrettelagt ud fra en profil, der er fastsat af virksomheden/branchen. Som individuelt tilrettelagt erhvervsuddannelse er hovedforløbet af en varighed på 2 år. IEUD kan ikke trindeles.

E. 5. Elevgruppe (delvist beskrevet tidligere på side 5 – Eleven).

Eleverne ansættes ud fra kompetencer om kropssprog og hvor umiddelbart servicemindede de er. Herudover vægtes deres interesse for de faglige områder (ædelsten, guld, sølv, ure mv.). Eleverne har primært gennemført et grundforløb indenfor det merkantile område. Eleverne har en faglig interesse indenfor at skabe gode oplevelser for kunderne, fx gennem afvikling af events.

F. 6. Afgrænsning til andre uddannelser

Der indgår elementer fra uddannelsen detail med specialet Guld, sølv og ure, event assistent uddannelsen, samt ædelsmed uddannelsen.

G. 7. Beskæftigelsesmuligheder

Eleverne vil efter uddannelse kunne få beskæftigelse generelt i branchen, samt varetage almindeligt forekommende opgaver samme sted. Det forventes, at eleverne ligeledes vil kunne få beskæftigelse hos leverandører pga. af deres faglige indsigt.

Med denne uddannelse vil det være muligt at hæve kvaliteten for de ansatte hos Plaza.

Udviklingen af "Plaza Trend Assistent" skal derfor også ses som udvikling af en formel kompetencegivende uddannelse, der sikrer kvaliteten og øger muligheden for udvikling og mobilitet for den enkelte medarbejder. Der vil blive mulighed for at meritere nuværende medarbejdere til "Plaza Trend Assistent", hvis uddannelsen på lang sigt lægges over som en traditionel erhvervsuddannelse.

H. 8. Forventet tilgang

Det forventes, at der i første omgang gennemføres 1 hold årligt med 15 startende elever i virksomheden de næste 2-3 år. Der er ligeledes et potentiale i andre selvstændige smykkebutikker og lignende.

I. 9. Prognoser og analyser af kvalifikationsbehov

Uddannelsen er sammensat ud fra de kriterier som Plaza har fastsat. Disse kriterier er opstået da Plaza har måttet konstatere at den tidligere uddannelse manglede dele som er vigtige for Plaza og deres overordnede strategi.

Uddannelsen er sammensat ud fra de kvalifikationsbehov, der er fremkommet fra arbejdet internt i Plaza. Arbejdet er sat i gang på grund af den manglende faglighed på en række områder, og på grund af de ændrede markedsvilkår som de traditionelle uddannelser ikke aktuelt afspejler.

J. 10. Mål efter § 1 i hovedbekendtgørelsen

Uddannelsen bidrager til at opfylde målene efter § 1 i hovedbekendtgørelsen. Eleven uddannes til et erhverv, hvor der forventes et fremtidigt behov for arbejdskraft. Hvis ikke eleven kan blive ansat direkte i funktionen som "Plaza Trend Assistent", vil eleven i kraft af uddannelsen kunne indtræde i andre funktioner i virksomheden.

Eleven vil med denne uddannelse have forudsætninger for på et senere tidspunkt at udbygge uddannelsesniveaue til f.eks. eventassistent eller eventkoordinator.