

**Grundforløbsprøve
inden for Detailhandelsuddannelse med specialer**

Uddannelsens navn	Detailhandelsuddannelse med speciale	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Viden Djurs - EUD/EUX Business</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;">Århusvej 49</td> <td style="width: 50%;">Skovridervej 3, Kalø</td> </tr> <tr> <td>8500 Grenaa</td> <td>8410 Rønne</td> </tr> <tr> <td>Telefon: 87580400</td> <td>Telefon: 87580400</td> </tr> </table>	Viden Djurs - EUD/EUX Business		Århusvej 49	Skovridervej 3, Kalø	8500 Grenaa	8410 Rønne	Telefon: 87580400	Telefon: 87580400
Viden Djurs - EUD/EUX Business										
Århusvej 49	Skovridervej 3, Kalø									
8500 Grenaa	8410 Rønne									
Telefon: 87580400	Telefon: 87580400									
Grundforløbsprøven	<p><i>Alle elever gøres bekendt med følgende ved fagets start.</i></p> <p>Grundforløbsprøven er en mundtlig prøve.</p> <p>Fagets viden- og færdighedsmål forstås som forudsætninger for kompetencerne og er således ikke egentlig genstand for bedømmelsesgrundlag- og kriterier. Bemærk derfor, at alle fagets kompetencemål indgår.</p> <p>Det er alene elevens evne til at demonstrere sine kompetencer i form af praktiske løsninger på konkrete problemstillinger inden for de 7 kompetenceområder, der udgør bedømmelsesgrundlaget.</p>	<p>Case – Detail</p> <p>Eleverne har – ligesom forbrugerne – kunne konstatere, at der generelt mangler købsoplevelser i detailhandelen, uanset branche. For at forny og skabe mersalg skal der tænkes nyt og anderledes. Da detailhandelen generelt oplever faldende omsætning og meget hård konkurrence, skal der udvikles butikskoncepter, som lever op til de øgede krav til købsoplevelser, større kundetilfredshed og bedre service.</p> <p>I dette forløb har eleverne fået til opgave at arbejde med enten en lokal detailbutik eller en kombination, hvor eleverne også arbejder med opstart af egne ”simu-butikker”.</p> <p>Eleverne arbejder med</p> <ul style="list-style-type: none"> - Input til den lokale butik i forhold til løsningsforsalg på forskellige udfordringer, som butikken oplever - Opstart af egen simu-butik - Vægtningen mellem ovenstående to kan variere - Ved den afsluttende eksamen er den ene model i fokus <p>I løbet af undervisningen har eleverne arbejdet innovation i en projektperiode, og som afslutning på dette skal eleverne præsentere deres resultater for enten gæster udefra og/eller en repræsentant fra lokale butikker.</p>								

<p>Prøvens Grundlag – Mål og Krav</p>	<p>Prøvens grundlag er som minimum følgende kompetencemål fra det uddannelsesspecifikke fag:</p> <p>Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Butiksdrift: være bevidst om de daglige arbejdsopgaver i klargøringen af butikken vedrørende salg og om butikkens samlede placering og udtryk i forhold til markedet samt indretning af butikens salgsareal, 2) Butiksøkonomi: anvende principper om godt købmandskab og anvende viden om den økonomiske sammenhæng i butikken i arbejdet med avance, omsætning, svind, omkostninger og prisfastsættelse, 3) Salg: være bevidst om salgsprocessen og egen medvirken heri, samt om betydningen af kundeservice som central del af det daglige arbejde i detailhandelen, 4) Performance: præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling, 5) Afsætning via elektroniske medier: afgøre valg af afsætningskanal ud fra givne produkter og en given målgruppe og være bevidst om sammenhængen imellem den fysiske butik og digitale 	<p>Fokuser på ”gøre-niveau”</p> <ul style="list-style-type: none"> • ABC pladser og spacemanagement • Butikkens koncept og markedsføring stemmer overens. • Sammenhæng mellem skiltning og butikkens koncept • Kan gennemføre og forklare en række forskellige kalkulationer. Blandt andet at lægge moms til og trække fra, fordelings og retrograd kalkulation. • Prisstrategi – priselastisitet – forståelse for sammenhængen. • Salgets faser – salgstrappen, • Kundetyper • God kundeservice • 4*20 reglen • Krops sprog • Afsætning igennem elektroniske medier og vigtigheden af multikanalmarkedsføring. • Kunne anvende sociale medier i forbindelse med deres koncept og forstå sammenhængene mellem dette og målgruppe.

	<p>svind kanaler,</p> <p>6) Innovation/iværksætteri: være bevidst om innovative arbejdsprocesser og de forudsætninger der kræves for udvikling og etablering af en ny idé eller virksomhed,</p> <p>7) Visual merchandising: være bevidst om metoder til varepræsentation og salgslokalets indretning.</p> <p>Skolen skal supplere med udvalgte viden- og færdighedsmål.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • At kunne tilpasse sin kommunikation mht. sprog, layout, indhold, så den passer til mediet og butikkens konceptet • Kan skrive en pressemeddelelse og forklare, hvordan den kan understøtte afsætning fra en fysisk butik. • Betydning for butikken at gennemføre events • Opdeling af event i faser jf. vedtaget model • Gennemførelse af spørgeskema (tilfredshedsanalyse efter event, anvendelse af forskellige spørgsmålstyper) • Kundestrøm, butiksspejl, ABC pladser De 5 I'er: lys, lyd, luft, layout, liv
Eksaminationsgrundlag	<p>Relevant dokumentation, fx synopsis, rapport, agenda, vodcast, podcast, video, website, opslag på sociale medier, portfolio, PowerPoint, kreative produkter, for elevens selvstændige udmøntning af kompetencemålene i en problem- og anvendelsesorienteret kontekst.</p>	<p>Synopsis medbringende visuelt materiale til eksaminationen i form af elektronisk præsentation og/eller 3D model</p>
Bedømmelsesgrundlag	<p>Det er alene elevens mundtlige fremlæggelse, der vurderes til eksamen.</p> <p>Eleven vurderes på sin evne til selvstændigt at demonstrere fagets kompetencerne.</p>	

Bedømmelseskriterier	<p>For at bestå grundforløbsprøven forventer skolen, at eleven opfylder uddannelsens væsentligste mål og krav. Eleven skal demonstrere sin evne til at anvende fagets teori i praktiske problemstillinger inden for faget gennem løsningen af en praktisk funderet opgave. Generelt skal der være større fokus på elevens evne til at anvende teorien i praksis end på selve kendskabet til teorien.</p>		
	<p>Væsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for Butiksdrift</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ikke at have styr på A, B, C pladser og vigtigheden omkring spacemanagement for butikkens salg. • Ikke at kunne tilpasse sin kommunikation, så den passer med butikkens koncept. <p><i>Fagets mål for Butiksøkonomi</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke foretage en korrekt kalkulation og opstille et korrekt budget. • Ikke at kunne forklare beregningerne i kalkulationerne. • Ikke at kunne forklare prisstrategier. 	<p>Uvæsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for butiksdrift</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ikke at have fuld korrekthed på teorierne omkring varernes placering i forhold til hinanden og dybere viden om x-, y- og z-varer. • Ikke at have en fuld analyse omkring kommunikationen. <p><i>Fagets mål for Butiksøkonomi</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke redegøre avanceret for de forskellige elementer, som er brugt eller ikke brugt i et etableringsbudget og i en kalkulation. 	

	<p><i>Fagets mål for Salg</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke opdele salgsprocessen i forskellige faser. • Kan ikke udvise korrekt anvendelse af kundetyper. • Kan ikke redegøre for god kundeservice i en butik. <p><i>Fagets mål for Performance</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke fremlægge en præsentation med overvejelser af de relevante teorier omkring virkemidler. • Kan ikke anvende præsentationsprogrammer. <p><i>Fagets mål for Afsætning via elektroniske medier</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ikke have en nuanceret forståelse for (og anvendelse af) afsætning igennem elek- 	<p><i>Fagets mål for salg</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke forklare salgsprocessen i detaljer. • Kan ikke redegøre for samtlige teorier omkring kundetyper og håndtering af disse. • Kan ikke redegøre for teorierne i detaljer omkring god kundeservice. <p><i>Fagets mål for Performance</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Præsentationen udføres med nervøsitet, som påvirker brug af virkemidlerne, dog kun i perioder. <p><i>Fagets mål for Afsætning via elektroniske medier</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke analysere brugen af de elektroniske medier. • Kan ikke redegøre for alle de mulige multikanalsmarkedsføringslementer. 	
--	--	---	--

	<p>troniske medier og vigtigheden af multikanalmarkedsføring.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kunne anvende sociale medier i forbindelse med deres koncept og forstå sammenhænge mellem dette og målgruppe. • Ikke at kunne tilpasse sin kommunikation mht. sprog, layout, indhold, så den passer til mediet. • Kan skrive en pressemeddelelse og forklare, hvordan den kan understøtte afsætning fra en fysisk butik. <p><i>Fagets mål for Innovation/Iværksætter</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke opdele en event/oplevelse i detailhandel i forskellige faser og betydningen af sådanne event/oplevelse for butikken. • Kan ikke forklare, hvori butikkens innovative koncept består. • Kan ikke redegøre for relevante forudsætninger for op- 	<ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke lave en decideret analyse af egen kommunikation. • Kan ikke i detaljer analysere egen pressemeddelelse ud fra indhold, opbygning, sprog og layout. <p><i>Fagets mål for Innovation/Iværksætter</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke opdele en event/oplevelse i specifikke arbejdsopgaver. • Kan ikke detaljeret forklare faserne i etablering af butik. • Kan ikke skelne mellem forskellige innovative processer. • Kan ikke detaljeret analysere de indsamlede data. 	
--	---	--	--

	<p>start af butik og sammenhængen mellem målgruppe, sortiment, beliggenhed, kommunikation og prispolitik.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke udforme et relevant spørgeskema, hvor dataene let kan samles og analyseres. <p><i>Fagets mål for Visuel Merchandising</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke opdele et butiksvindue/opsætte en butiksudstilling med redegørelse deraf. • Kan ikke anvende teorier omkring indretning af butikslokale i en model. • Kan ikke redegøre for relevante opstillingsprincipper. 	<p><i>Fagets mål for Visuel Merchandising</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan forklare et butiksvindue/butiksudstilling, men kan ikke bruge korrekte begreber. • Kan ikke redegøre for forskelligt brug af lys i en butik. • Kan ikke begrunde valget af opstillingsprincipper og farver i minimodellen. 	
Prøveform	Mundtlig eksamination. Prøven er som udgangspunkt individuel. Skolen kan tilrettelægge prøven som en gruppeprøve.		
Prøvens varighed pr. elev	30 minutter inklusiv votering.		
Særlige forhold hvis prøven tilrettelægges som gruppeprøve	Varigheden af gruppeprøven er mindst 30 minutter pr. elev inkl. votering.		