

Uddannelsens navn	Handelsuddannelse med specialer / USF Handel (B2B)	Viden Djurs - EUD/EUX Business <table border="1" data-bbox="1290 427 1816 552"> <tr> <td data-bbox="1290 427 1554 512"> Århusvej 49 8500 Grenaa Telefon: 87580400 </td> <td data-bbox="1554 427 1816 552"> Skovridervej 3, Kalø 8410 Rønne Telefon: 87580400 </td> </tr> </table>		Århusvej 49 8500 Grenaa Telefon: 87580400	Skovridervej 3, Kalø 8410 Rønne Telefon: 87580400
Århusvej 49 8500 Grenaa Telefon: 87580400	Skovridervej 3, Kalø 8410 Rønne 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 5 kompetenceområder, der udgør bedømmelsesgrundlaget</p>	Case: En virksomhed (B2B) Forløbet i USF-handel tager altid udgangspunkt i en konkret lokal virksomhed. Vi har arbejdet med Grenaa chokolade og Kama kaffe i 2017/18. Eleverne besøger virksomheden og ejeren besøger skolen. Desuden har eleverne adgang til diverse informationer om virksomheden. Vi har primært arbejdet med B2B virksomheder, der sælger deres varer til detailbutikker, dog har der også i forløbet været opmærksomhed på virksomheder, der sælger/køber mellem andre typer af virksomheder.			

<p>Prøvens grundlag</p> <p>- mål og krav</p>	<p>Prøvens grundlag er som minimum følgende kompetencemål fra de uddannelsesspecifikke fag:</p> <p>Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Digital Databehandling Planlægge og udføre digital databehandling selvstændigt i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data 2) Kommunikation og formidling Planlægge og udføre formidling selvstændigt i forhold til afgrænsede opgaver inden for salg, indkøb og logistik og udpege forskelle i anvendelse af metoder og værktøjer i forhold til kulturer, virksomhedskoncepter, kommunikationskanaler og målgrupper 3) Handelsregning Afgøre selvstændigt i ukendte situationer, om et tiltag - et salgs- eller markedsføringsinitiativ - ud fra kalkulation er rentabelt eller ej, og herunder forklare, hvorfor tiltaget skal gennemføres eller ej 4) Salg og service Planlægge og udføre salg og serviceopgaver selvstændigt ud fra en viden om strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler 5) Værdi- og forsyningskæder Tage ansvar selvstændigt i ukendte situationer for afgrænsede 	<p>Med fokus på ”gøre-niveau” og med udgangspunkt i USF fagets 5 kompetencemål får eleverne til opgave at udarbejde en handlingsplan i relation til ovennævnte case.</p> <p>Handlingsplanen skal omfatte analyse og konklusion af følgende punkter.</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Idégrundlag, herunder SWOT b) Idéformulering / USP (Unique Selling Point) c) Virksomhedens sortiments sammensætning, design af labels, promotion materiale d) Kalkulation, avance beregning og fastsættelse af vejledende udsalgspris e) Estimeret markedsstørrelse, herunder skøn af antallet af specialbutikker (i den aktuelle branche) i Danmark f) Udarbejdelsen af et årligt driftsbudget og nul-punktsomsætning - år 1 - ved salg til 80% af samtlige specialbutikker (i branchen i Danmark g) Redegøre for hvorledes virksomheden/B2B salgsarbejdet/markedsføringen med fordel kan digitaliseres - internt (ERP) og eksternt (CRM) h) Sikring af stabil forsyningskæde og fastlæggelse af distributionskæde i) Fokus på værdikæden, herunder værdiskabelse gennem samtlige led j) Konklusion k) Andre konkrete opgaver kan komme på tale, alt efter hvilken virksomhed der arbejdes med. – se også under væsentlige og uvæsentlige mangler længere nede.
--	---	---

	<p>opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs-, eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af de værdi- og forsyningskæder, som virksomheden indgår i</p>	
Eksaminationsgrundlag	<p>Relevant dokumentation, f.eks. synopsis, rapport, agenda, vodcast, podcast, video, website, opslag på sociale medier, port folio, PowerPoint, kreative produkter, for elevens selvstændige udmøntning af kompetencemålene i en problem- og anvendelsesorienteret kontekst</p>	<p>Handlingsplan der fremlægges for censor, og hvor censor optræder som indehaver af virksomhed XX. Endvidere fremviser eleverne også deres forslag til messestand i forbindelse med deltagelse i en salgsmesse.</p>
Bedømmelsesgrundlag	<p>Det er alene elevens mundtlige fremlæggelse, der vurderes til eksamen - eleven vurderes på sin evne til selvstændigt at demonstrere fagets kompetencer</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</p>	

	<p>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 (= kendskab på gøre-niveau).</p>		
	<p>Væsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for "Digital databehandling"</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke forskel på digital og analog • Kender ikke forskel på hvordan digitalisering kan anvendes internt og eksternt i virksomheden <p><i>Fagets mål for "Kommunikation og formidling"</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke placere modtager og afsender korrekt i et handelsbrev 	<p>Uvæsentlige mangler</p> <p><i>Fagets mål for "Digital databehandling"</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke til Pivottabeller i Excel. Opstiller dataopsamling uhensigtsmæssigt, men kommer til fornuftige resultater <p><i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Anvender ikke gængse præsentationsprogrammer men fremkommer alligevel med en fornuftig performance <p><i>Fagets mål for "Kommunikation og formidling"</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke Inco terms, men kender gængse danske 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke kende forskel på en faktura og en kreditnota <p><i>Fagets mål for "Handelsregning"</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bruger ikke Excel, men lommeregner/mobil til at foretage beregninger <p><i>Fagets mål for "Salg og Service"</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke forskel på B2B og B2C • Kender ikke forskel på fysisk produkt og tjenesteydelse 	<p>betalings- og leveringsbetingelser</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke til internationale momsregler men kender de danske momsregler (køb- og salgsmoms mv.) <p><i>Fagets mål for "Handelsregning"</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan lave procentberegninger, men kan ikke redegøre for matematikken i det <p><i>Fagets mål for Salg og Service</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Forstår relations markedsføring og prisstrategier, men anvender ikke de gængse begreber <p><i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Forstår begrebet tidsmæssige svingninger, men anvender ikke de gængse begreber 	
--	--	--	--

	<p><i>Fagets mål for Forståelse af værdi- og forsyningskæder</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kender ikke til distributionskæden • Forstår ikke virksomheders arbejdsdelingsprincipper 	<p><i>Fagets mål for Forståelse af værdi- og forsyningskæder</i> <i>Prioritet: Lav</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Har svært ved at give eksempler på udvidet leverandørsamarbejder • Har svært ved at give et konkret eksempel på relations- markedsføring 	
Prøveform	Mundtlig eksamination - individuel prøveform		
Prøvens varighed pr. elev	30 minutter inklusiv votering		