



Den lokale undervisningsplan 2025/2026

Hovedforløbet på Niels Brock
Salg med og uden profil samt
Convenience med og uden profil

Indholdsfortegnelse

Indhold

1.0 Link til gældende regler	3
2.0 Generelt om specialet	3
Mål for undervisningen	3
Indhold i undervisningen	3
Helhedsorientering	4
Differentiering	4
Tværfaglighed	4
Praksisrelateret	4
Undervisningens tilrettelæggelse	4
Evalueret og bedømmelse	7
Bedømmelseskriterier	8

1.0 Link til gældende regler

Uddannelsesbekendtgørelse: [Bekendtgørelse om detailhandelsuddannelsen med specialer](#)

Uddannelsesordning: <https://hentdata.stil.dk/uddannelser>

2.0 Generelt om specialet

Undervisning tilrettelægges med ét overordnet formål:

- Vi ønsker, at den enkelte elev bliver så dygtig som muligt.

På vores detailuddannelser finder vi det afgørende at motivere og inspirere eleverne til forsat og livslang læring. Vi kan ikke lære eleverne alt, hvad de har brug for, men vi kan gøre det interessant at lære. Vi vil med vores undervisning skabe en faglig stolthed, som engagerer eleverne til at investere tid og kræfter på at opdatere deres viden – ikke bare nu, men i deres fremtidige karriere. Vi lægger særlig vægt på læringsformen *action learning*. Det drejer sig om at flytte fokus fra underviseren til eleverne. Der arbejdes med virkelige problemstillinger og refleksion over egen praksis på lærestedet. Undervisningen tilrettelægges derfor som *blended learning*, idet der tages didaktisk beslutning om, hvad der tilrettelægges som fysisk vs. digital undervisning.

Mål for undervisningen

Undervisningen dækker målepinde fra salgsassistent del 1 og 2 uden profil + valgfagene:

- 9993 Præsentationsteknik og personlig fremtræden
- 9994 Personligt salg
- 10014 Visual merchandise

Når en elev har speciale med profil tekstil (salgsassistent) eller mad (Convenience), undervises de særlige undervisningsmål i et specialefagsforløb af 2 ugers varighed.

Eleverne oplever ikke nødvendigvis, at der undervises i fag, idet fagene er brudt op i temaer. Det hele handler om detail, først og fremmest om butiksdrift og mersalg. Hver eneste målepind kan i sagens natur blive behandlet et stort antal gange i undervisningen, men for at sikre et niveau af minimums-behandling, så har hver målepind fået en basis behandling i onlineundervisning – bundet op på en specifik opgave, der udfolder denne målepind. Endelig afsluttes forløbet med en fagprøve, som ligeledes tilknyttes målpinde, idet eleven forberedes til dette projekt på sidste skoleophold. Se yderligere i skemaet på side 5.

Indhold i undervisningen

Uddannelsen er en vekseluddannelse, der benytter digitale undervisningsmæssige redskaber. Den digitale del er ikke et mål i sig selv – men et middel til at sikre, at eleverne klædes på til moderne købmandskab. Vi griber tingene anderledes an. Mandag efter første skoleophold kan eleverne fra online-plattformen komme i gang med at dele inspiration med deres holdkammerater. Det er afgørende for uddannelsen at sikre kort

afstand mellem Niels Brock og de butikker, der sender elever. Butikker i hovedstadsområdet, der sender elever, besøges. Butikker i resten af landet besøges så vidt muligt evt. virtuelt.

Undervisningen tager afsæt i 4 overordnede fokusområder:

Helhedsorientering

Der arbejdes med helhedsorienteret undervisning, hvor teori, uddannelse og praktik foregår i en vekselvirkning, der giver synergi mellem skole og praktik.



Et hvert tema i undervisningen, starter med at eleven får mulighed for at se temaet fra flere perspektiver. Vi udnytter, at eleverne kommer med en baggrund med meget forskellig produktbaggrund, leverandører og nicher. Eleverne får mulighed for, at undervisningen tager udgangspunkt i deres faglige niveau og egne praktiske erfaringer fra arbejdet i butikken. Alle målepinde forholder sig til fortidens detailhandlen. Vi ønsker også at præsentere vores butikselever for fremtidsscenarier, der er brugbare og relevante - ikke bare i dag, men også i morgen.

Differentiering

Den digitale undervisning, giver underviseren mulighed for at differentiere undervisningen for den enkelte elev. Der lægges op til individuelle samtaler og vejledning til opgaver, hvor underviseren kan koncentrere sig om den enkelte elev og elevens individuelle behov for faglig opfølgning.

Tværfaglighed

Ny teknologi og ændret kundefærd har skabt en markedssituation som er markant anderledes end før, det stiller store krav til salgselever, de skal være omstillingsparate og konkurrere på andre parametre end tidligere. Samtidigt skal de stadig være skarpe på salg, service og gode kundeoplevelser. Derfor vil vores undervisning ofte tage udgangspunkt i, hvilke "brændende platforme" eleverne oplever nu – men også i fremtiden.

Praksisrelatering

Vi oplever stor motivation og indlevelse, når eleven kan tage udgangspunkt i dem selv og deres erfaringer. I de digitale skoleperioder, vil det således være muligt, at løse opgaverne i praksis på skolen eller i praktikken.

Undervisningens tilrettelæggelse

Der arbejdes med 3. perioder af 3 ugers undervisning. I disse perioder gennemgår alle elever på detail uddannelse, salgsassistent del 1 og 2 samt 3 valgfag. Hver periode er opdeles i temaer, for at give eleven en læring, som følger en progressionslæring. Alle skoleperioder starter med en uges fysisk undervisning som efterfølges af et onlineforløb. Onlinedelen kan gennemføres over 4 uger, så eleven har mulighed for at arbejde med opgaverne i praktikken. Se nedenstående skema for undervisningens struktur:

Fag	Forløbs- uge	Fysisk	online	Særlig aktivitet
A-periode, opstart. Det personlige salg og forbrugeradfærd Fag nr. 10864 + 10865	1 2	5 dage	5 dage Kan planlægges over 4 uger	Læring om hvordan man får mest mulig ud af online- forløbet og de fysiske dage. Blandt andet skal eleverne lære at lave video og lære at give hinanden positiv feedback (der rækker udover likes og smileys) Indlæg fra dygtige butikfolk
Valgfag Salg – personligt salg Fag nr. 9994	3	0	5 dage Kan planlægges over 4 uger	Salgstræning (én til én øvelser)
B-periode, Produkt og markedsføring Fag nr. 10864 + 10865	4 5	5 dage	5 dage Kan planlægges over 4 uger	Netværksarbejde eleverne imellem Butiksbesøg i Kbh. City. Visual merchandise, udstilling, vinduer, skiltning. Indlæg, leverandører af teknologi/viden til detailhandel (som kunstig intelligens, RFID, prisstyring, styring af kunde- klubber etc.)
Valgfag Visuel merchandising Fag nr. 10014	6	0	5 dage Med 4 uger til disse	Øvelser hvor eleverne inspirerer hinanden. Hvis opgaven er at lave en sæsonaktuel udstilling, laves denne i butikken og derefter dokumenteres arbejdet med foto, der deles med hele holdet.
C-periode, Økonomi og performance Fag nr. 10864 + 10865	3	5	5 dage Med 4 uger til disse	Opgaver med vejledning (herunder økonomi som mange finder svært) Vejledning til fagprøve
Valgfag Præsentationsteknik Fag nr. 9993		0	5 dage Med 4 uger til disse	Øvelser hvor eleverne træner præsentation foran deres holdkammerater.

Profiler

Vi tilbyder detailuddannelsen med profilerne tekstil på salgsassistent og mad på convenience. Hvert profilfag er af 2 ugers varighed. Og undervisningen har overordnet følgende indhold:

Convenience

2 ugers online med følgende formål:

Tydeliggørelse af convenience særlige indhold specielt i fh.t. anden butiksdrift

Forståelse for råvarebehandling, allergi, kvalitet, værtsskab, events.

Følgende målpinde undervises på profilfaget Convenience:

Eleven ...

- ★ .. kender til begrebet convenience
- ★ .. kender til trends indenfor branchen og markedsudviklingen
- ★ .. kender til konkurrencesituationen på convenience markedet
- ★ .. har forståelse for forskellen mellem kunde og gæstekoncept
- ★ .. kan identificere forskellen på kunde og gæst som begreb
- ★ .. kender til konceptopbygning ift. Egen convenience profil og andre convenience profiler, herunder vægtning af salgsfremmende parametre
- ★ .. har forståelse for gæsteoplevelser
- ★ .. behersker metoder til personligt salg i convenience
- ★ .. behersker metoder til personlige op- og mersalg i convenience
- ★ .. kender til arbejdsmiljølovgivningen, og kan anvende arbejdsmiljøregler i convenience shoppens
- ★ .. kan anvende metoder til styring af vareplacering i forhold til convenience kategorier og koncept.
- ★ .. kan anvende de psykologiske og samfundsmæssige forhold og trend, der påvirker gæsternes købsadfærd, herunder demografi og livsstil
- ★ .. kan analysere og vurdere convenience shoppens idégrundlag ud fra såvel de eksterne som de interne faktorer, samt udnytte denne viden i selve driftsplanlægningen
- ★ .. kan anvende metoder og værktøjer til varebestilling og disponering, herunder også elektroniske værktøjer
- ★ .. kan vurdere produktionsbehov ift. Statistikker og salgshistorik
- ★ .. behersker regler for egenkontrol
- ★ .. behersker regler for varemodtagelse og produkthåndtering
- ★ .. behersker regler omkring relevant lovgivning og fødevarer sikkerhed, herunder rengøring
- ★ .. behersker fødevarer sikkerhed, herunder sporbarhed og personlig hygiejne
- ★ .. har kendskab til relevante allergener, herunder behersker formidling og vejledning til gæsterne
- ★ .. behersker varedeklarationer og tilhørende lovgivning uden for udvalgte produktområder
- ★ .. kan håndtere reklamationer af fødevarer efter gældende regler, herunder kontakt til fødevarerstyrelsen

- ★ .. kender til effektiviseringsværktøjer og kan anvende principperne i den daglige drift i convenience shoppen
- ★ .. behersker kalkulation og prissætning
- ★ .. behersker værktøjer til lagerstyring, nedskrivninger/kassationer og svind.
- ★ .. har kendskab til bemandingsplaner i forhold til gæsteflow og produktion

For elever med convenience profil i mad, gælder i øvrigt:

- ★ .. kan beherske viden om 3 timers regel
- ★ .. kan beherske viden om kontrol og kerne temperatur
- ★ .. kan rådgive og vejlede i vegetabiliske og animalske alternativer i sortiment
- ★ .. kender til relevante allergener inden for food convenience området og kan formidle korrekt vejledning til gæsterne
- ★ .. har kendskab til næringsindhold i relevante produktkategorier
- ★ .. har relevant produktviden
- ★ .. behersker metoder til indsamling af viden om råvare både internt og eksternt
- ★ .. har kendskab til branchen specifik bæredygtighed, f.eks. emballage, CSR og recykling
- ★ .. har viden om sensorik i forhold til gæsteoplevelsen

Tekstil

2 ugers online med følgende formål:

Tydeliggørelse af særlig viden om tekstiler specielt i fh.t. butiksdrift med salg af tekstiler.

Forståelse for råvarebehandling, kvalitet og færdigvare pleje.

Der undervises i følgende målpinde undervises på profilfaget Tekstil, 10003 Supplerende vare- eller produktkendskab:

Eleven ..

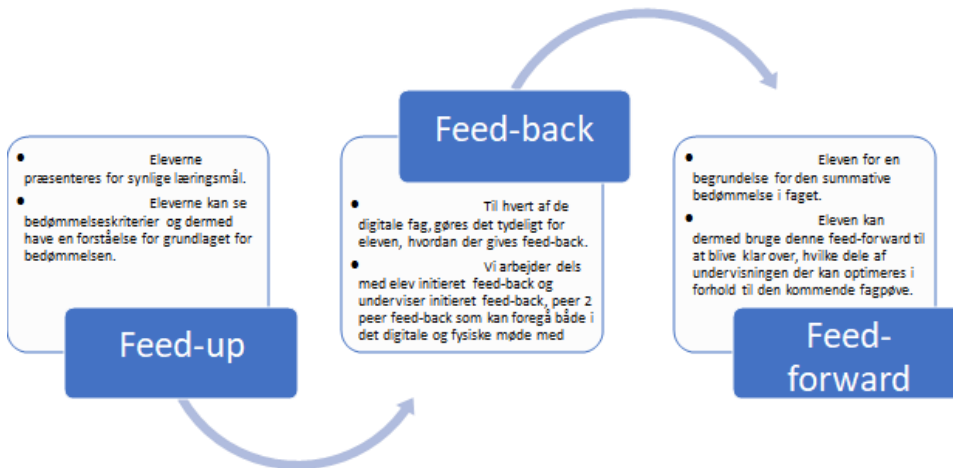
- ★ .. behersker varernes oprindelse, brugsegenskaber, anvendelsesmuligheder, kvalitet, holdbarhed, miljøpåvirkning og bæredygtighed i et bredt vareområde
- ★ .. behersker eventuelle lovkrav og regler, der er knyttet til vare og produktgruppen ved anvendelse, montering, mærkning, emballering, opbevaring, bortskaffelse og evt. Genanvendelse
- ★ .. kender eventuelle særlige disponerings-, logistik- og forsyningsforhold
- ★ .. kan vejlede, rådgive og demonstrere produktet eller varen for en kunde, herunder inddrage viden om produktets eller varens produktionsforhold, anvendelse og CSR-profil
- ★ .. kan anvende metoder, hjælpemidler og evt. Værktøjer inden for området
- ★ .. kan søge informationer om nye vare- eller produktgrupper

Evaluerings og bedømmelse

Feedback

Løbende feedback, mener vi, er et vigtigt pædagogisk redskab – og tilrettelægger vores feedback med inspiration fra John Hatties feedbackmodel¹. Vi er derfor opmærksomme på, at feedback ikke bare handler om tilbagemeldinger til eleverne, men at der også er brug for en forventningsafstemning inden eleven

starter på faget og at eleven bliver gjort opmærksom på, hvordan feedback kan bruges fremadrettet. Feedback foregår både i det fysiske og det digitale rum.



Bedømmelseskriterier

Eleverne bliver løbende bedømt og vejledt formativt i forbindelse med fysiske eller digitale vejledninger. Eleverne bliver bedømt summativt ved afslutningen af de tre moduler. Bedømmelsesgrundlaget fremgår ved opstarten.

På uddannelsen gives tre modul karakterer (én efter hver fysisk forløb + 4 online uger). Disse tre karakterer sammenlignes ud fra en helhedsbedømmelse til én modulkarakter. Der stilles opgaver til alle målepinde. Efter hver fysisk dag og hver løst online opgave afrapporterer eleverne til underviser, hvad de har lært. Modulkarakter gives på læring og faktiske afleveringer, hvor følgende vurderes:

- Refleksion på egen praksis
- Er opgaveløsning relevant ifh.t. egen butik?
- Er opgaveløsning testet i egen butik?
- Gør opgaveløsning brug af det mulighedsrum, der skabes af tidens forbrugeradfærd, tidens teknologi og butikkens stærke sider?
- Peger opgaveløsning ind i fremtiden?
- Udtrykker opgaveløsning bred forståelse?

Afreportering af egen læring fylder meget i karaktergivningen, da vi tror på, at det øger sandsynligheden for at man bringer ny læring i spil, når man videregiver, hvad man har lært.

Endvidere gives en særskilt karakter for faget 9993 "præsentationsteknik og personlig fremtræden" og en karakter for faget 9994 "personligt salg" og en karakter for 10014 "visual merchandise".

Til slut gives en eksamenskarakter for selve fagprøven.