



**Den lokale undervisningsplan 2023/2024**  
Hovedforløbet på Niels Brock  
Salg med og uden profil samt convenience

## **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
Praksisrelatering .....	4
Undervisningens tilrettelæggelse .....	4
Evaluering og bedømmelse .....	6
Bedømmelseskriterier .....	6

## 1.0 Link til gældende regler

Uddannelsesbekendtgørelse: [Bekendtgørelse om detailhandelsuddannelsen med specialer \(retsinformation.dk\)](#)

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. 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

Eleverne oplever ikke, 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. De samme emner går jo igen. Men for at sikre et niveau af minimumsbehandling, så har hver målepind fået en basisbehandling i onlinedelen – bundet op på en specifik opgave, der udfolder denne målepind. Endelig afsluttes forløbet med en fagprøve, som ligeledes tilknyttes målpinde, idet eleven forberedes til denne på sidste skoleophold. Se yderligere i skemaet herunder.

### 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. Tidligere betød vekseluddannelse, at eleverne var to uger på skole – og mange måneder i butik indtil næste skoleophold. Vi griber tingene anderledes an. Mandag efter første skoleophold kan eleverne fra onlineplatformen 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.

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 fremtidsscenerier, 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 kundeadfærd har skabt en markedsituation 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 eleven 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:

<b>Fag</b>	<b>Forløbs- uge</b>	<b>Fysisk</b>	<b>online</b>	<b>Særlig aktivitet</b>
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

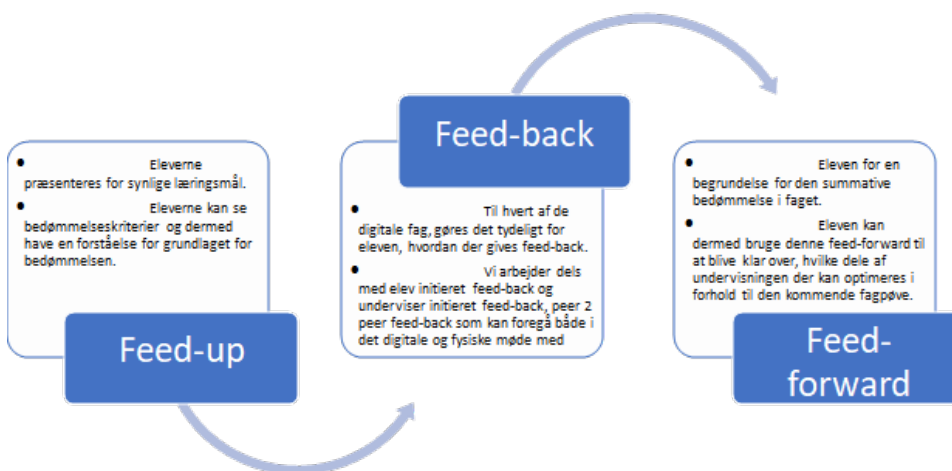
Vi tilbyder detailuddannelsen med profilerne optik og tekstil. Hvert profilfag er af 2 ugers varighed. Og undervisningen har overordnet følgende indhold:

Optik	Tekstil
Hands-on workshop om steltilretning, kontaktlinser, værktøj. Indlæg fra eksperter og branchefolk. Butiksbesøg	Råvarer og trends
Convenience	
2 ugers online med følgende indhold: Tydeliggørelse af hvad der gør convenience specielt i fh.t. anden butiksdrift Forståelse for råvarebehandling, allergi, kvalitet, værtskab, events.	

## Evaluering og bedømmelse

### Feedback

Løbende feedback, mener vi, er et vigtigt pædagogisk redskab – og tilrettelægger vores feedback med inspiration fra John Hatties feedbackmodel<sup>1</sup>. 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. 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 digital detail gives 3 modul karakterer (én efter hver fysisk forløb + 4 online uger). Disse tre karakterer sammenvejes 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 af 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 - eller et det bare punktvis aflevering?

Afrapportering 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.