



Undervisningsbeskrivelse

Termin	GF2 – forår 2021
Institution	SCU, Skanderborg Odder – Center for Uddannelse
Uddannelse	EUD
Fag og niveau	Uddannelses Specifikke fag Detail: BEK nr. 367 af 09/03/2021 Handel: BEK nr. 368 af 09/03/2021
Lærer(e)	Karen Kristensen Lasse Tage Olsen Niels Vilain Patricia Mellany Jensen Per Østerlund Larsen
Hold	EUD1D

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	USF 1 – Sport24 projekt
Titel 2	USF 2 – Stark projekt
Titel 3	USF3 – Skanderborg Bryghus projekt



Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 1	USF1 – Sport24 projekt
Indhold	<p>Opgave 1: Virksomhedsportræt Opgave 2: Forretningsforståelse Opgave 3: Regnskabsopstilling og budgetter Opgave 4: Events Opgave 5: Hjemmeside</p> <p>Grundfagene byder ind med følgende pensum: Afsætning: Virksomhedsbeskrivelser Værdikæder Konkurrencesituationen Distributionskæder Købsadfærd B2C og B2B</p> <p>Virksomhedsøkonomi: Virksomheden Regnskaber Budgetter</p> <p>Erhvervsinformatik: Sociale medier Hjemmesider Lovgivning</p>
Omfang	1 uge
Særlige fokuspunkter	<p>Detailuddannelsen med specialer: Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Sport24 projektet 2021.</p> <p>Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Begrebet forretningsforståelse.2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation, og demonstration af forståelse af tal og resultater.5) Forskellige salgskanalers styrker og svagheder.15) Digitalisering af processer og funktioner. <p>Eleven skal have færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter:</p> <ol style="list-style-type: none">4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.5) Skellen mellem forskellige typer af services.



	<p>Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne: 2) være bevidst om salgsprocessen og selvstændigt planlægge og udføre salg og serviceopgaver ud fra en viden om kundeservice, strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler,</p> <p>Handelsuddannelsen med specialer: Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Sport24 projektet 2021.</p> <p>Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder: 1) Begrebet forretningsforståelse. 2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation, og demonstration af forståelse af tal og resultater. 9) Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler. 15) Digitalisering af processer og funktioner.</p> <p>Eleven skal have færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter: 7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen. 14) Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.</p> <p>Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne: 2) være bevidst om salgsprocessen og selvstændigt planlægge og udføre salg og serviceopgaver ud fra en viden om kundeservice, strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Gruppearbejde, Gruppefremlæggelser



Titel 2	USF2 – Stark projekt
Indhold	<p>Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæder Opgave 3: Space management Opgave 4: Logistik Opgave 5: Databaser Opgave 6: Kommunikation</p> <p>Grundfagene byder ind med følgende pensum: Afsætning: Virksomhedsbeskrivelser Værdikæder Space management Kundebetjening Reklamer Købsmotiver B2B vs. B2C</p> <p>Virksomhedsøkonomi: Virksomheden Interessenter Kalkulation Nulpunkter Logistik</p> <p>Erhvervs-informatik: Databaser Datalovgivning</p>
Omfang	1 uge
Særlige fokus-punkter	<p>Detailuddannelsen med specialer: Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Stark projektet 2021.</p> <p>Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder: 2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation og demonstration af forståelse af tal og resultater. 6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver. 10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper. 11) Virksomhedens funktioner og håndtering og præsentation af varer.</p> <p>13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v. 15) Digitalisering af processer og funktioner.</p>



Eleven skal have færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter:

- 8) Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.
- 10) Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer.
- 12) Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data, behandling og præsentation af dem.
- 13) Forklaring af hvordan en virksomhed kan udvikle kunderettede tilbud med anvendelse af data om kunder og varer.
- 14) Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:

- 1) selvstændigt anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra om kalkulationen er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej,
- 4) selvstændigt i ukendte situationer tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs- eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af værdi- og forsyningskæder som virksomheden indgår i.
- 5) selvstændigt planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.

Handelsuddannelsen med specialer:

Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Stark projektet 2021.

Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder:

- 1) Begrebet forretningsforståelse.
- 2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation, og demonstration af forståelse af tal og resultater.
- 6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.
- 10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.
- 11) Virksomhedens funktioner og håndtering og præsentation af varer.

Eleven skal have færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter:

- 1) Beregninger og kalkulation af priser og omkostninger med og uden anvendelse af hjælpemidler.
- 4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.
- 9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi – og forsyningskæde.
- 10) Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer.



	<p>11) Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.</p> <p>12) Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data, behandling og præsentation af dem.</p> <p>14) Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.</p> <p>Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:</p> <p>1) selvstændigt anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra kalkulation er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej,</p> <p>4) selvstændigt i ukendte situationer tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs- eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af værdi- og forsyningskæder som virksomheden indgår i.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Kreative produktioner, gruppe arbejde, individuelle fremlæggelser, Virksomhedsbesøg hos Stark Skanderborg



Titel 3	USF 3 – Skanderborg Bryghus - projekt
Indhold	<p>Detailprojektet</p> <p>Opgave 1: Beskrivelse af Skanderborg Bryghus</p> <p>Opgave 2: Skanderborg Bryghus og kunderne</p> <p>Opgave 3: Skanderborg Bryghus og marketingsmixet</p> <p>Opgave 4: Great Skanderborg</p> <p>Opgave 5: Medlemsdatabase</p> <p>Handelsprojektet:</p> <p>Opgave 1: Beskrivelse af Skanderborg Bryghus</p> <p>Opgave 2: Skanderborg Bryghus og kunderne</p> <p>Opgave 3: Skanderborg Bryghus og marketingsmixet</p> <p>Opgave 4: Great Skanderborg</p> <p>Opgave 5: Kundedatabase på B2B kunder</p> <p>Opgave 6: Kommunikation</p> <p>Grundfagene byder ind med følgende pensum:</p> <p>Afsætning:</p> <p>Virksomhedsbeskrivelser</p> <p>Værdikæder</p> <p>Målgrupper</p> <p>Reklamer</p> <p>Købsadfærd B2B og B2C</p> <p>Marketingsmix</p> <p>Virksomhedsøkonomi:</p> <p>Virksomheden</p> <p>Interessenter</p> <p>Kalkulation</p> <p>Nulpunkter</p> <p>Erhvervsinformatik:</p> <p>Databaser</p> <p>Pivottabeller</p> <p>Spørgeskema</p> <p>Organisation:</p> <p>Motivation</p> <p>Trivsel</p> <p>Grupper og teams</p>
Omfang	1 uge
Særlige fokus-punkter	Detailuddannelsen med specialer: Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til grundforløbsprøven 2021.



Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder:

- 1) Begrebet forretningsforståelse.
- 2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation og demonstration af forståelse af tal og resultater.
- 5) Forskellige salgskanalers styrker og svagheder.
- 7) Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.
- 12) Værdi- og forsyningskæder
- 13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.

Eleven skal have færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter:

- 1) Beregninger og kalkulation af priser og omkostninger med og uden anvendelse af hjælpemidler.
- 3) Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier.
- 4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.
- 6) Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskanaler.
- 9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi- og forsyningskæde.
- 11) Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:

- 1) selvstændigt anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra om kalkulationen er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej,
- 2) være bevidst om salgsprocessen og selvstændigt planlægge og udføre salg og serviceopgaver ud fra en viden om kundeservice, strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler,
- 3) selvstændigt afgøre valg af afsætningskanal og kunne planlægge og udføre formidling 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 og endvidere selvstændigt at kunne præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling,
- 4) selvstændigt i ukendte situationer tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs- eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af værdi- og forsyningskæder som virksomheden indgår i.

Handelsuddannelsen med specialer:

Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til grundforløbsprøven 2021.

Eleven skal have grundlæggende viden på følgende områder:

- 1) Begrebet forretningsforståelse.
- 2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation, og demonstration af forståelse af tal og resultater.



	<p>3) Virksomhedens forskellige prisstrategier. 5) Forskellige salgskanalers styrker og svagheder. 7) Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler. 13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.</p> <p>Eleven skal have færdigheder i at anvende følgende grundlæggende metoder og redskaber til løsning af enkle opgaver under overholdelsen af relevante forskrifter:</p> <p>1) Beregninger og kalkulation af priser og omkostninger med og uden anvendelse af hjælpemidler. 3) Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier. 4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg. 6) Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskanaler. 8) Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet. 9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi – og forsyningskæde. 10) Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer. 11) Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.</p> <p>Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne:</p> <p>1) selvstændigt anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra kalkulation er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej, 2) være bevidst om salgsprocessen og selvstændigt planlægge og udføre salg og serviceopgaver ud fra en viden om kundeservice, strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler, 3) selvstændigt afgøre valg af afsætningskanal og kunne planlægge og udføre formidling 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 og endvidere selvstændigt at kunne præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling, 4) selvstændigt i ukendte situationer tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs- eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af værdi- og forsyningskæder som virksomheden indgår i.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Kreative produktioner, gruppe arbejde, individuelle fremlæggelser, Virksomhedsbesøg hos Skanderborg Bryghus, spørgeskemaer, Excel, forespørgsler, Pivottabeller,