



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Juni 2025
Institution	SCU- Skanderborg Odder Center for Uddannelse
Uddannelse	EUD
Fag og niveau	Uddannelse specifikke fag: Detailhandelsuddannelsen med specialer - BEK nr 136 af 05/02/2023 Handelsuddannelsen med specialer – BEK nr 345 af 31/03/2024
Lærer(e)	Per Østerlund Larsen Niels Vilian Maria Winther Busk Magnus Christensen Camilla Svejstrup Lasse Tage Olsen Karen Kristensen Kathrine Terkelsen Else Krog
Hold	EUD 1C

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

1	USF 1 - Sport 24
2	USF 2 - Stark
3	USF 3 — Tress, Menu



Titel 1	USF 1 - Sport 24
Indhold	Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Konkurrencesituationen Opgave 3: Regnskabsopstilling og resultatbudget Opgave 4: Events Opgave 5: Visuel identitet og designmanual Opgave 6: Købsadfærd Grundfagene byder ind med følgende pensum: Afsætning: Virksomhedsbeskrivelser Værdikæder Konkurrencesituationen Distributionskæder Købsadfærd B2C og B2B Virksomhedsøkonomi: Virksomheden Regnskaber Budgetter Erhvervsinformatik: Sociale medier Hjemmesider Lovgivning Designmanual
Omfang	26 lektioner
Særlige fokus-punkter	Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Sport 24 projektet Detail og handelsuddannelsen med specialer: Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden begynderniveau: 1) Forretningsforståelse: Eleven kan redegøre for en virksomheds forretningsmodel, distributions- og forsyningskæde samt virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien. 2) Databehandling: Eleven kan under vejledning planlægge og gennemføre databehandling i forhold til almindeligt forekomne arbejdsprocesser relateret til salg, indkøb og logistik. 3) Handelsregning: Eleven kan foretage forskellige pris-, omkostnings- og ind-



	tjeningskalkulationer. 4) Kommunikation: Eleven kan præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling, herunder tilpasse formidlingen til forskellige målgrupper, kommunikationsstrategier og kommunikationskanaler. 5) Salg og service: Eleven kan under vejledning planlægge og udføre almindeligt forekomne salgs- og serviceopgaver. Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden rutineret niveau: 1) Handelsregning: Eleven kan med udgangspunkt i kalkulation, viden om økonomiske sammenhænge og grundlæggende forretningsforståelse redegøre for, om et tiltag, f.eks. et salgs- eller markedsføringstiltag, er rentabelt. 2) Forretningsforståelse: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre grundlæggende salgs-, indkøbs- eller logistikopgaver ud fra en helhedsforståelse af, hvordan en virksomhed arbejder og hvilke faktorer, herunder digitalisering og bæredygtighed, som påvirker og skaber værdi for forretningen.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, præsentationer, virksomhedsbesøg og gruppeevaluering med to undervisere



Titel 2	USF 2 - Stark
Indhold	Detail Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæde Opgave 3: Priskalkulation og logistisk effektivitet Opgave 4: Dataindsamling Opgave 5: Markedsføring Opgave 6: Promotion og space management Handel Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæde Opgave 3: Kalkulation med udenlandsk valuta og optimal indkøbsstørrelse Opgave 4: CRM system Opgave 5: Email og forespørgsler Opgave 6: Handelsprocessen for B2B Grundfagene byder ind med følgende pensum: Afsætning: Virksomhedsbeskrivelser Værdikæder Space management Kundebetjening Reklamer Købsmotiver B2B vs. B2C Virksomhedsøkonomi: Virksomheden Interessenter Kalkulation Nulpunkter Erhvervs-informatik: Databaser Dataindsamling Datalovgivning Dansk: Nyhedsbreve Engelsk: Forretningsbreve
Omfang	26 lektioner



Særlige fokus- punkter	Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Stark projektet Detailuddannelsen med specialer Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden begynderniveau: 1) Handelsregning: Eleven kan foretage forskellige pris-, omkostnings- og indtjeningskalkulationer. 2) Salg og service: Eleven kan under vejledning planlægge og udføre almindeligt forekomne salgs- og serviceopgaver. 3) Kommunikation: Eleven kan præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling, herunder tilpasse formidlingen til forskellige målgrupper, kommunikationsstrategier og kommunikationskanaler. 4) Forretningsforståelse: Eleven kan redegøre for en virksomheds forretningsmodel, distributions- og forsyningskæde samt virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien. 5) Databehandling: Eleven kan under vejledning planlægge og gennemføre databehandling i forhold til almindeligt forekomne arbejdsprocesser relateret til salg, indkøb og logistik. Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden rutineret niveau: 3) Kommunikation: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre afgrænsede formidlingsopgaver relateret til salg, indkøb og logistik. 4) Forretningsforståelse: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre grundlæggende salgs-, indkøbs- eller logistikopgaver ud fra en helhedsforståelse af, hvordan en virksomhed arbejder og hvilke faktorer, herunder digitalisering og bæredygtighed, som påvirker og skaber værdi for forretningen. 5) Databehandling: Eleven kan indsamle og analysere data til brug for en afgrænset opgave ved hjælp af digitale værktøjer og forklare, hvordan virksomheden kan anvende data i løsningen af salgs-, indkøbs- og logistikopgaver. Handelsuddannelsen med specialer Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden begynderniveau:
-----------------------------------	--



	1) Handelsregning: Eleven kan foretage forskellige pris-, omkostnings- og indtjeningskalkulationer. 2) Forretningsforståelse: Eleven kan redegøre for en virksomheds forretningsmodel, distributions- og forsyningskæde samt virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien. Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden rutineret niveau: 1) Kommunikation: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre afgrænsede formidlingsopgaver relateret til salg, indkøb og logistik. 2) Forretningsforståelse: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre grundlæggende salgs-, indkøbs- eller logistikopgaver ud fra en helhedsforståelse af, hvordan en virksomhed arbejder og hvilke faktorer, herunder digitalisering og bæredygtighed, som påvirker og skaber værdi for forretningen. 3) Databehandling: Eleven kan indsamle og analysere data til brug for en afgrænset opgave ved hjælp af digitale værktøjer og forklare, hvordan virksomheden kan anvende data i løsningen af salgs-, indkøbs- og logistikopgaver. 4) Salg og service: Eleven kan forklare valget af metode og værktøjer til løsning af en konkret salgsopgave ud fra en viden om salgsprocessens faser, forskellige former for salg, salgskanaler, kundeservice, strategi og kundeadfærd.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, præsentationer, virksomhedsbesøg og individuel evaluering med to undervisere



Titel 3	USF 3 – Udarbejdelse af dokumentation til grundforløbsprøven Menu (detail) Tress (handel)
Indhold	Detail: Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæde og konkurrencesituation Opgave 3: Space management og købsadfærd på B2C Opgave 4: Kalkulation Opgave 5: Promotion, events og salgstrappen Opgave 6: Databehandling Handel: Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæde og distributionskæde Opgave 3: Målgruppe og B2B købsadfærd Opgave 4: Kalkulation og nulpunktsberegning Opgave 5: E-mail – afgivelse af tilbud Opgave 6: Dataindsamling og databehandling Grundfagene byder ind med følgende pensum: Afsætning: Virksomhedsbeskrivelser Værdikæder Målgrupper Reklamer Købsadfærd B2B og B2C Marketingsmix Virksomhedsøkonomi: Virksomheden Interessenter Logistik Kalkulation Nulpunkter Erhvervsinformatik: Databaser
Omfang	24 lektioner – som forberedelse til grundforløbsprøve
Særlige fokus-punkter	Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til grundforløbs projektet Detailuddannelsen med specialer



Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden begynderniveau:

- 1) Handelsregning: Eleven kan foretage forskellige pris-, omkostnings- og indtjeningskalkulationer.
- 1) Forretningsforståelse: Eleven kan redegøre for en virksomheds forretningsmodel, distributions- og forsyningskæde samt virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.
- 2) Databehandling: Eleven kan under vejledning planlægge og gennemføre databehandling i forhold til almindeligt forekomne arbejdsprocesser relateret til salg, indkøb og logistik.

Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden rutineret niveau:

- 2) Salg og service: Eleven kan forklare valget af metode og værktøjer til løsning af en konkret salgsopgave ud fra en viden om salgsprocessens faser, forskellige former for salg, salgskanaler, kundeservice, strategi og kundedækkelse.
- 3) Kommunikation: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre afgrænsede formidlingsopgaver relateret til salg, indkøb og logistik.
- 4) Databehandling: Eleven kan indsamle og analysere data til brug for en afgrænset opgave ved hjælp af digitale værktøjer og forklare, hvordan virksomheden kan anvende data i løsningen af salgs-, indkøbs- og logistikopgaver.
- 5) Optimering af arbejdsprocesser: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre udarbejde forslag til optimering af en kendt og afgrænset arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.

Handelsuddannelsen med specialer

Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden begynderniveau:

- 1) Handelsregning: Eleven kan foretage forskellige pris-, omkostnings- og indtjeningskalkulationer.
- 2) Kommunikation: Eleven kan præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling, herunder tilpasse formidlingen til forskellige målgrupper, kommunikationsstrategier og kommunikationskanaler.
- 3) Forretningsforståelse: Eleven kan redegøre for en virksomheds forretningsmodel, distributions- og forsyningskæde samt virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.



	ningsmodel, distributions- og forsyningskæde samt virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien. 4) Databehandling: Eleven kan under vejledning planlægge og gennemføre databehandling i forhold til almindeligt forekomne arbejdsprocesser relateret til salg, indkøb og logistik. Eleven skal have følgende kompetencer med præstationsstandarden rutineret niveau: 1) Salg og service: Eleven kan forklare valget af metode og værktøjer til løsning af en konkret salgsopgave ud fra en viden om salgsprocessens faser, forskellige former for salg, salgskanaler, kundeservice, strategi og kundefærd. 2) Kommunikation: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre planlægge og udføre afgrænsede formidlingsopgaver relateret til salg, indkøb og logistik. 3) Databehandling: Eleven kan indsamle og analysere data til brug for en afgrænset opgave ved hjælp af digitale værktøjer og forklare, hvordan virksomheden kan anvende data i løsningen af salgs-, indkøbs- og logistikopgaver. 4) Optimering af arbejdsprocesser: Eleven kan selvstændigt og i samarbejde med andre udarbejde forslag til optimering af en kendt og afgrænset arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, vejledning, udarbejdelse af dokumentation som grundlag for grundforløbsprøven.