



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Juni 2022
Institution	SCU- Skanderborg Odder Center for Uddannelse
Uddannelse	EUD
Fag og niveau	Uddannelse specifikke fag: Detailhandelsuddannelsen med specialer - BEK nr. 367 af 09/03/2021 Handelsuddannelsen med specialer – BEK nr. 368 af 09/03/2021 Kontoruddannelsen med specialer - BEK nr. 369 af 09/03/2021
Lærer(e)	Per Østerlund Larsen Dorte Nørby Stenager Maria Winther Busk Rune Schmidt Camilla Svejstrup Lasse Tage Olsen Karen Kristensen Kristian Lee Lorentzen
Hold	EUD 1C

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

1	USF 1 - Sport 24
2	USF 2 - Stark
3	USF 3 – grundforløbsprøve - Tress, Chokoladefabrikken, Pressalit



Titel 1	USF 1 - Sport 24
Indhold	<p>Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Konkurrencesituationen Opgave 3: Regnskabsopstilling og resultatbudget Opgave 4: Events Opgave 5: Hjemmeside Opgave 6: Distributionskæde og købsadfærd</p> <p>Grundfagene byder ind med følgende pensum:</p> <p>Afsætning: Virksomhedsbeskrivelser Værdikæder Konkurrencesituationen Distributionskæder Købsadfærd B2C og B2B</p> <p>Virksomhedsøkonomi: Virksomheden Regnskaber Budgetter</p> <p>Erhvervsinformatik: Sociale medier Hjemmesider Lovgivning</p>
Omfang	26 lektioner
Særlige fokus-punkter	<p>Detailuddannelsen med specialer: Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Sport24 projektet 2022</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.7) Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.



12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.

13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.

15) Digitalisering af processer og funktioner.

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.

2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.

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.

7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.

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.

12) Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data, behandling og præsentation af dem.

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:



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,

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 Sport24 projektet 2022

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.

10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.

12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.

13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.

15) Digitalisering af processer og funktioner.

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.

2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.

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.



	<p>7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.</p> <p>8) Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.</p> <p>9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi – og forsyningskæde.</p> <p>10) Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer.</p> <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>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>5) selvstændigt planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, præsentationer, virksomhedsbesøg og gruppeevaluering med to undervisere



Titel 2	USF 2 - Stark
Indhold	<p>Detail</p> <p>Opgave 1: Virksomhedskarakteristik</p> <p>Opgave 2: Værdikæde</p> <p>Opgave 3: Priskalkulation og logistisk effektivitet</p> <p>Opgave 4: Database</p> <p>Opgave 5: Nyhedsbrev</p> <p>Opgave 6: Space management</p> <p>Handel</p> <p>Opgave 1: Virksomhedskarakteristik</p> <p>Opgave 2: Værdikæde</p> <p>Opgave 3: Kalkulation med udenlandsk valuta og indkøbsstyring</p> <p>Opgave 4: Database</p> <p>Opgave 5: Email og forespørgsler</p> <p>Opgave 6: Handelsprocessen for B2B</p> <p>Grundfagene byder ind med følgende pensum:</p> <p>Afsætning:</p> <p>Virksomhedsbeskrivelser</p> <p>Værdikæder</p> <p>Space management</p> <p>Kundebetjening Reklamer</p> <p>Købsmotiver B2B vs. B2C</p> <p>Virksomhedsøkonomi:</p> <p>Virksomheden</p> <p>Interessenter</p> <p>Kalkulation Nulpunkter</p> <p>Erhvervs-informatik:</p> <p>Databaser</p> <p>Datalovgivning</p> <p>Engelsk:</p> <p>Forretningsbreve</p>
Omfang	26 lektioner
Særlige fokus-punkter	<p>Detailuddannelsen med specialer:</p> <p>Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Stark projektet 2022</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.
- 4) Virksomhedens strategiske mål for salg og servicefunktioner.
- 6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.
- 7) Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.
- 8) Virksomhedens kommunikationsstrategi.
- 9) Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler.
- 10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.
- 11) Virksomhedens funktioner og håndtering og præsentation af varer.
- 12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.
- 13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.
- 14) Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.
- 15) Digitalisering af processer og funktioner.

Stk. 3. 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.
- 2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.
- 4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.
- 6) Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskana-



ler.

7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.

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.

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.

Stk. 4. 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 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,

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 2022

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.

6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.

7) Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.

8) Virksomhedens kommunikationsstrategi.

9) Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler.

10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.

12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.

13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.

14) Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.

15) Digitalisering af processer og funktioner.

Stk. 3. 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.

2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.

4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.

5) Skelnen mellem forskellige typer af services.

7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.

8) Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.

9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi – og for-



	<p>syningskæde.</p> <p>10) Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer.</p> <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>13) Forklaring af hvordan en virksomhed kan udvikle kunderettede tilbud med anvendelse af data om kunder og varer.</p> <p>14) Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.</p> <p>Stk. 4. 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>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,</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 og</p> <p>5) selvstændigt planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, præsentationer, virksomhedsbesøg og individuel evaluering med to undervisere



Titel 3	USF 3 - grundforløbsprøve Chokoladefabrikken (detail) Tress (handel) Pressalit (kontor)
Indhold	Detail: Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæde og konkurrencesituation Opgave 3: Målgruppe og købsadfærd på B2C Opgave 4: Kalkulation Opgave 5: Promotion, events og salgstrappen Opgave 6: Databaser Handel: Opgave 1: Virksomhedskarakteristik Opgave 2: Værdikæde og distributionskæde Opgave 3: Målgruppe og B2B købsadfærd Opgave 4: Kalkulation og nulpunktsberegning Opgave 5: E-mail - forespørgsel Opgave 6: Databaser 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	26 lektioner
Særlige fokus-punkter	Detailuddannelsen med specialer: Følgende videns-, færdigheds- og kompetencemål fra bekendtgørelsen er udvalgt til Chokoladefabrik projektet 2022



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.
- 4) Virksomhedens strategiske mål for salg og servicefunktioner.
- 6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.
- 8) Virksomhedens kommunikationsstrategi.
- 10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.
- 12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.
- 13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.
- 14) Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.
- 15) Digitalisering af processer og funktioner.

Stk. 3. 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.
- 2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.
- 4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.
- 5) Skelnen mellem forskellige typer af services.
- 7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.
- 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.

12) Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data, behandling og præsentation af dem.

14) Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.

Stk. 4. 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, kundefærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler,

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 og

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 Tress projektet 2022

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.

6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.

10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.

12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.

13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.



14) Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.

15) Digitalisering af processer og funktioner.

Stk. 3. 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.

2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.

6) Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskanaler.

7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.

8) Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.

9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi – og forsyningskæde.

11) Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.

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.

Stk. 4. 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 kalkulation 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 og

5) selvstændigt planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af



	data.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, præsentationer, virksomhedsbesøg og individuel evaluering med ekstern censor.

