

Nummer: 46685
Titel: Rådgiverrollen indenfor B2B-handel
Kort titel: rådgiverrolle
Varighed: 2,0 dage.
Godkendelsesperiode: 24-04-2014 og fremefter
Status (EUU): GOD
Status (UVM): GOD

Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

Deltageren kan med sin forretningsmæssige forståelse for virksomheders værdikæder og processammenhænge optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder og kan gennem rådgivningen medvirke til øget værdiskabelse i såvel egen som disses virksomhed/-er.

Herunder kan deltageren med afsæt i viden om leverandørens eller kundens services, varesortiment og kundesegment samt dennes setup omkring indkøb, logistik, lager og distribution tilpasse sin rådgivning, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen, fx i forhold til hvad valg/fravalg af et produkt eller en service betyder for leverandøren eller kunden og dennes samlede forretning.

Bestemmelser om bedømmelse som forudsætning for opnåelse af bevis

Uddannelsesinstitutionen udsteder et uddannelsesbevis til deltagere, der har nået det fastsatte mål med arbejdsmarkedsuddannelsen.

Spørgsmål www.viskvalitet.dk

Deltager:

I hvilken grad kan du efter kurset optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder?

I hvilken grad kan du efter kurset tilpasse din rådgivning, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen?

Virksomhed:

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder?

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan tilpasse sin rådgivning, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen?

Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:

40435 Rådgivende konsulent i B2B sammenhænge

Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:

2256 (AD) Handel og logistik (moder-FKB)

Tekster til UddannelsesGuiden

WEB-søgetekst:

Efter uddannelsen kan deltageren optimere samarbejdet med eksterne parter inden for B2B-området gennem rådgivning og vejledning. Deltageren kan desuden bidrage med viden om anvendelse af it-systemer og programmel til videndeling inden for fx CRM og ERP.

Målgruppe:

Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte medarbejdere i større eller mindre virksomheder, der arbejder med indkøb, logistik og/eller salgsopgaver i større eller mindre handels- og servicevirksomheder, samt speditjons- og shippingvirksomheder.

Mål:

Deltageren kan med sin forretningsmæssige forståelse for virksomheders værdikæder og processammenhænge optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder og kan gennem rådgivningen medvirke til øget værdiskabelse i såvel egen som disses virksomhed/-er. Herunder kan deltageren med afsæt i viden om leverandørens eller kundens services, varesortiment og kundeselement samt dennes setup omkring indkøb, logistik, lager og distribution tilpasse sin rådgivning, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen, fx i forhold til hvad valg/fravalg af et produkt eller en service betyder for leverandøren eller kunden og dennes samlede forretning.

Varighed:

2,0 dage

Eksamen:

Uddannelsesinstitutionen udsteder et uddannelsesbevis til deltagere, der har nået det fastsatte mål med arbejdsmarkedsuddannelsen.

Den danske kvalifikationsramme for livslang læring

Niveau i den danske kvalifikationsramme for livslang læring: 4

Indhold:

Efter uddannelsen kan deltageren optimere samarbejdet med eksterne parter inden for B2B-området gennem rådgivning og vejledning. Deltageren kan desuden bidrage med viden om anvendelse af it-systemer og programmel til videndeling inden for fx CRM og ERP.

Jobmuligheder og videre uddannelse:

Uddannelsesbeviset giver mulighed for at varetage jobfunktioner i virksomheder/organisationer, som beskæftiger faglærte og/eller ufaglærte medarbejdere inden for det jobområde, arbejdsmarkedsuddannelsen retter sig imod, og som er beskrevet i uddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. Personer, som har dette uddannelsesbevis, har på en række områder mulighed for at få beviset anerkendt ved optagelse på en erhvervsuddannelse (merit). I bekendtgørelsen for erhvervsuddannelserne findes der nærmere bestemmelser om merit.

Bevis opnås således:

Beviset tildeles ved bedømmelse af, om deltageren har nået arbejdsmarkedsuddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede mål. For arbejdsmarkedsuddannelser, som afsluttes med en prøve, kan beviset også tildeles personer, som ikke har deltaget i undervisningen, men som aflægger prøven. Endelig kan beviset tildeles på baggrund af en individuel kompetencevurdering (IKV i AMU).

Uddannelsesinstitutioner som kan tildele bevis:

Beviset tildeles af offentlige og private uddannelsesinstitutioner, som er godkendt af Undervisningsministeriet til at udbyde arbejdsmarkedsuddannelsen.

Bevistekster

Bevisformat: A6

Gældende fra: 24-04-2014

Bevistekst:

Deltageren kan med sin forretningsmæssige forståelse for virksomheders værdikæder og processammenhænge optræde i en rådgivende funktion i forhold til leverandører og kunder og kan gennem rådgivningen medvirke til øget værdiskabelse i såvel egen som disses virksomhed/-er.

Herunder kan deltageren med afsæt i viden om leverandørens eller kundens services, varesortiment og kundesegment samt dennes setup omkring indkøb, logistik, lager og distribution tilpasse sin rådgivning, så kunden oplever en øget nytteværdi af relationen, fx i forhold til hvad valg/fravalg af et produkt eller en service betyder for leverandøren eller kunden og dennes samlede forretning.