

**Nummer:** 47635  
**Titel:** Salg og varer  
**Kort titel:** salgogvarer  
**Varighed:** 15,0 dage.  
**Godkendelsesperiode:** 21-06-2013 og fremefter  
**Status (EUU):** GOD  
**Status (UVM):** GOD

### Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne

Deltageren behersker metoder til dialog med kunder ved betjening, vejledning og reklimationsbehandling og personligt salg.

Deltageren kan anvende metoder til salgsoptimering og mersalg samt til sortiments sammensætning i udvalgte vareområder.

Deltageren kan anvende metoder til udvikling af butikprofilen, sortimentet og serviceydelser, og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder events og kampagner.

Deltageren behersker konflikthåndtering i salgssituationer, ved reklamationer og i kassefunktionen.

Deltageren har indgående kendskab til varedeklarationer og de forkortelser, begreber, varenumre og andet, der fremgår af disse, og behersker i salgssituationer vejledning af kunder med udgangspunkt i varedeklarationer.

Deltageren har indgående kendskab til relevant lovgivning om udvalgte vareområder og varebehandling, som fx lovgivning om opbevaring af forskellige varer, lovgivning om anvendelse og sikkerhed og lovgivning om bortskaffelse og emballage.

Deltageren kender principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde.

### 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](http://www.viskvalitet.dk)

Deltager:

I hvilken grad kan du efter kurset arbejde med personligt salg?

I hvilken grad kan du efter kurset arbejde med metoder til udvikling af butikprofilen?

Virksomhed:

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan arbejde med personligt salg?

Hvilken betydning har det for virksomheden, at medarbejderen efter kurset kan arbejde med metoder til udvikling af butikprofilen?

### Eventuelt yderligere bestemmelser for certifikatuddannelser

**Arbejdsmarkedsuddannelser med relevans for uddannelsesmål:**

**Målet indgår på nuværende tidspunkt i følgende fælles kompetencebeskrivelser:**

2265 (AD) Detailhandel (moder-FKB)

### **Tekster til UddannelsesGuiden**

#### WEB-søgetekst:

Efter uddannelsen kan deltageren beherske metoder til dialog med kunder, konflikthåndtering, varedeklarationer, og anvende metoder til salgsoptimering, sortimentssammensætning, valg af leverandører og udvikling af butikprofilen.

#### Målgruppe:

Uddannelsen er udviklet til ufaglærte og faglærte i større eller mindre virksomheder, der arbejder med betjening, personligt salg, reklamationsbehandling og metoder til udvikling af butikprofilen, sortimentet og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, samt konflikthåndtering, varedeklarationer samt principper for valg af leverandører.

#### Mål:

Deltageren behersker metoder til dialog med kunder ved betjening, vejledning og reklamationsbehandling og personligt salg. Deltageren kan anvende metoder til salgsoptimering og mersalg samt til sortimentssammensætning i udvalgte vareområder. Deltageren kan anvende metoder til udvikling af butikprofilen, sortimentet og serviceydelser, og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder events og kampagner. Deltageren behersker konflikthåndtering i salgssituationer, ved reklamationer og i kassefunktionen. Deltageren har indgående kendskab til varedeklarationer og de forkortelser, begreber, varenumre og andet, der fremgår af disse, og behersker i salgssituationer vejledning af kunder med udgangspunkt i varedeklarationer. Deltageren har indgående kendskab til relevant lovgivning om udvalgte vareområder og varebehandling, som fx lovgivning om opbevaring af forskellige varer, lovgivning om anvendelse og sikkerhed og lovgivning om bortskaffelse og emballage. Deltageren kender principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde.

#### Varighed:

15,0 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 beherske metoder til dialog med kunder, konflikthåndtering, varedeklarationer, og anvende metoder til salgsoptimering, sortimentssammensætning, valg af leverandører og udvikling af butikprofilen.

#### 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: 21-06-2013

Bevistekst:

Deltageren behersker metoder til dialog med kunder ved betjening, vejledning og reklamationsbehandling og personligt salg.

Deltageren kan anvende metoder til salgsoptimering og mersalg samt til sortimentssammensætning i udvalgte vareområder.

Deltageren kan anvende metoder til udvikling af butikprofilen, sortimentet og serviceydelser, og værktøjer til salgsfremmende vareplacering, herunder events og kampagner.

Deltageren behersker konflikthåndtering i salgssituationer, ved reklamationer og i kassefunktionen.

Deltageren har indgående kendskab til varedeklarationer og de forkortelser, begreber, varenumre og andet, der fremgår af disse, og behersker i salgssituationer vejledning af kunder med udgangspunkt i varedeklarationer.

Deltageren har indgående kendskab til relevant lovgivning om udvalgte vareområder og varebehandling, som fx lovgivning om opbevaring af forskellige varer, lovgivning om anvendelse og sikkerhed og lovgivning om bortskaffelse og emballage.

Deltageren kender principper for valg af leverandører, herunder forskellige former for indkøbssamarbejde.