

**Nummer:** 48368  
**Titel:** Branding og optimeret salg  
**Kort titel:** optimeret salg  
**Varighed:** 2,0 dage.  
**Godkendelsesperiode:** 12-05-2016 og fremefter  
**Status (EUU):** GOD  
**Status (UVM):** GOD

### **Handlingsorienteret målformulering for arbejdsmarkedsuddannelserne**

Deltageren behersker metoder og aktiviteter, der kan brande og optimere salget af virksomhedens og eksterne mærker igennem oplevelser og storytelling om produktets rationelle egenskaber som kvalitet, design, nytteværdi, holdbarhed, indhold og udbytte for kunden.

Deltageren behersker mærkningsordninger og varedeklARATIONER i forhold til gældende lovgivning i løsnings af aktuelle problemstillinger i salget i egen branche.

Deltageren kan anvende operative metoder, til at kortlægge kundernes behov, og optimere det personlige salg.

Deltageren behersker metoder til løbende at tilegne sig faglig viden og metoder til produktlancering, og personlige redskaber til kampagneplanlægning i egen branche og 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](http://www.viskvalitet.dk)**

### **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 kurset behersker du metoder til branding og salgsoptimering af eksterne og egne produkter. Du vil have et dybdegående kendskab til virksomhedens sortiment.

Målgruppe:

Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere inden for detailhandel, der arbejder med kundebetjening, personligt salg, kampagneplanlægning, vareeksponering, sortiment og værktøjer til salgsfremmende aktiviteter i butikken, herunder branding, storytelling, varedeklARATIONER/mærkning samt principper for valg af leverandører.

**Mål:**

Deltageren behersker metoder og aktiviteter, der kan brande og optimere salget af virksomhedens og eksterne mærker igennem oplevelser og storytelling om produktets rationelle egenskaber som kvalitet, design, nytteværdi, holdbarhed, indhold og udbytte for kunden.

Deltageren behersker mærkningsordninger og varedeklarerationer i forhold til gældende lovgivning i løsning af aktuelle problemstillinger i salget i egen branche.

Deltageren kan anvende operative metoder, til at kortlægge kundernes behov, og optimere det personlige salg.

Deltageren behersker metoder til løbende at tilegne sig faglig viden og metoder til produktlancering, og personlige redskaber til kampagneplanlægning i egen branche og 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: 5

**Indhold:**

Efter kurset behersker du metoder til branding og salgsoptimering af eksterne og egne produkter. Du vil have et dybdegående kendskab til virksomhedens sortiment.

**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: 12-05-2016

Bevistekst:



Deltageren behersker metoder og aktiviteter, der kan brande og optimere salget af virksomhedens og eksterne mærker igennem oplevelser og storytelling om produktets rationelle egenskaber som kvalitet, design, nytteværdi, holdbarhed, indhold og udbytte for kunden.

Deltageren behersker mærkningsordninger og varedeklARATIONER i forhold til gældende lovgivning i løsning af aktuelle problemstillinger i salget i egen branche.

Deltageren kan anvende operative metoder, til at kortlægge kundernes behov, og optimere det personlige salg.

Deltageren behersker metoder til løbende at tilegne sig faglig viden og metoder til produktlancering, og personlige redskaber til kampagneplanlægning i egen branche og forretning.