Lokal undervisningsplan GF2 EUD & EUX
Detail- og handelsuddannelserne

EUD/EUX
BUSINESS

Detail- og handelsuddannelsen
Grundforløbets 2. del
Varighed: 20 uger
Redigeret: 16. februar 2022

Indholdsfortegnelse

Fordeling af detail- og handelsuddannelsernes mål på modulerne 3
Det uddannelsesspecifikke fag overblik 3
Overblik grundfagene 5
GF2 EUD & EUX Detail- og handelsuddannelser - Indhold 6
Modulernes indhold i USF – Uddannelsesspecifikke fag USF – DETAIL og HANDEL 6
Modulernes indhold i grundfagene 10
Grundfag, modulernes indhold 12
Afsætning C - Forår 2022 EUD2 & EUX Business 12
Dansk C – GF2 EUD & EUX Business - Forår 2022 16
Erhvervsinformatik C – Forår 2022 EUD & EUX Business 18
Engelsk C – Forår 2022 19
Matematik C – Forår 2022 GF2 EUX Business 22
Organisation C – Forår 2022 24
Virksomhedsøkonomi C – Forår 2022 EUD2 & EUX Business 29
Grundfag på GF2 EUD: 32
Meritfag for GF2 EUD elever 33
Grundfag på EUX grundforløb: 34
Tilrettelæggelse og didaktiske overvejelser: 35
Samarbejde 35
Problemløsning 35
Differentiering og variation 35
Helhedsorienteret og praksisrelateret 36
Evaluering og bedømmelse af GF2EUD & EUX Detail- &handelsuddannelserne 36
Det uddannelsesspecifikke fag 36
Bedømmelsesgrundlag 36
Bedømmelseskriterier 36
Uvæsentlige mangler: 37
Væsentlige mangler: 37
Grundforløbsprøven bedømmes bestået/ikke bestået. 37
Bedømmelseskriterier af grundfagene 37

Uddannelsesbekendtgørelse: https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2021/367

Fordeling af detail- og handelsuddannelsernes mål på modulerne

Oversigt over hvordan uddannelsens mål fordeles på moduler i GF2 og hvilke udvalgte mål, der afprøves i grundforløbsprøven. (se mål i bekendtgørelsen https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2021/367 eller på uddannelsesordningen https://www.uddannelsesnaevnet.dk/erhvervsuddannelser/detailhandelsuddannelsen)

Det uddannelsesspecifikke fag overblik

	Modul 1	**Modul 2**	**Modul 3**	**Modul 4**	**Modul 5**	**Afsætning C**	**Dansk C**	**Engelsk C**	**Erhvervsinformatik C**	**Virksomhedsøkonomi C**	**Organisation**	**Matematik**
Grundlæggende viden USF												
1) Begrebet forretningsforståelse.	x					x			x	x	x	
2) Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation og demonstration af forståelse af tal og resultater.				x		x				x		x
3) Virksomhedens forskellige prisstrategier.				x		x				x		
4) Virksomhedens strategiske mål for salg og servicefunktioner.						x				x	x	
5) Forskellige salgskanalers styrker og svagheder.				x		x			x	x		
6) Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.			x	x		x						
7) Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.			x	x		x			x			
8) Virksomhedens kommunikationsstrategi.	x	x					x	x		x	x	
9) Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler.	x	x					x	x	x			
10) Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.	x	x					x	x				
11) Virksomhedens funktioner og håndtering og præsentation af varer.		x		x		x			x			
12) Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.				x		x				x		
13) Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til fx. kunder, produkter, serviceydelser m.v.			x						x	x		
14) Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.			x						x			
15) Digitalisering af processer og funktioner.			x						x	x	x	
Grundlæggende færdigheder												
1) Beregninger og kalkulation af priser og omkostninger med og uden anvendelse af hjælpemidler.				x		x				x		x
2) Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.				x		x				x		
3) Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier.				x		x				x		
4) Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.				x		x	x	x				

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Afsætning C	Dansk C	Engelsk C	Erhvervsinformatik C	Virksomhedsøkonomi C	Organisation	Matematik
5) Skelnen mellem forskellige typer af services.		x		x		x						
6) Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskanaler.			x	x		x			x			
7) Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.		x			x	x	x	x	x	x	x	x
8) Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.		x		x			x	x				
9) Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi- og forsyningskæde.				x		x			x	x	x	
10) Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndtering af varer.	x	x	x	x		x			x	x		
11) Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.				x		x				x		
12) Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data, behandling og præsentation af dem.			x						x	x		x
13) Forklaring af hvordan en virksomhed kan udvikle kunderettede tilbud med anvendelse af data om kunder og varer.			x						x			
14) Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer og værktøjer.			x						x	x		
Grundlæggende kompetence												
1) selvstændigt anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra om kalkulationen er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej,					x							
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,					x							
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,					x							
4) selvstændigt i ukendte situationer tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs- eller					x							

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Afsætning C	Dansk C	Engelsk C	Erhvervsinformatik C	Virksomhedsøkonomi C	Organisation	Matematik
logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af værdi- og forsyningskæder som virksomheden indgår i												
5) selvstændigt planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.					x							

Overblik grundfagene

	Mod	Mod	Mod	Mod	Mod	Afs	Dans	Engel	Erhv	Virks	GF
Afsætning C – karakter											
Virksomhedsforståelse	x					X					
Efterspørgsel				x		X					
Udbud						X					
Marketingmi						X					
Service og kundebetjenin	x	x		x		X					
Supplerende stof virksomhedsforståelse: Forretningsmodeller på det offentlige marked E-handelslov og markedsføringslov	x										
Supplerende stof efterspørgsel: Målgrupper og segmentering på B2B-markedet Købsadfærd på B2B-markedet	x										
Supplerende stof udbud: Konkurrenceform (monopol, duopol, fuldkommen konkurrence) og konkurrencemæssige positioner (markedsleder, -udfordrer, -følger og niche) Konkurrentanalyse Disruption		x									
Supplerende stof marketing-mix: Online markedsføring: SEM, SEO, loyalitetsprogrammer og kundeklubber, herunder indsamling og anvendelse af big data Offline markedsføring: Reklamer, sales promotion og PR Butiksindretning og vareeksponering (ABC-pladser og XYZ-varer) Branding og CSR Relationsmarkedsføring (B2B)		x	x								
Supplerende stof service- og kundebetjening: Borgerservice online/offline Salgstrappen Multikanalmarkedsføring			x	x							
Dansk C - karakter											
Kommunikation	X	X			X						
Læsning	X	X			X						
Fortolkning	X	X			X						
Fremstilling	X	X			X						
Supplerende stof 1											
Supplerende stof 2											
Engelsk C - karakter											
Kommunikation	x	x		x							

	Mod	Mod	Mod	Mod	Mod	Afsæ	Dans	Engel	Erhv	Virks	GF_
Kommunikationsstrategier	X	X		X							
Sprogbrug og sprogtilegnelse	X			X							
Kultur- og samfundsforhold	X			x							
Supplerende stof 1		X									
Supplerende stof 2		X									
Erhvervsinformatik C - karakter	1	2	3	4	5			EI			
Digital myndiggørelse	x		x	x				x			
Erhvervsrettet digital udvikling	x	x	x	x				x			
Teknologisk handleevne og computational tankegang		x		x				x			
Virksomhedsøkonomi C - karakter	1	2	3	4	5					VØ	
Virksomheden	X	X	X	X	X					X	
Regnskab	X	X		X	X					X	
Budget		X								X	
Omkostninger		X	X		X					X	
Logistik			X							X	
Økonomisystem			X	X						X	
Økonomisk effektivitet			X		X					X	
Supplerende stof: Strategi og forretningsforståelse - Værdikæde - SWOT-analyse - Vækstmatrix			X							X	
Supplerende stof: - Prisfastsættelse					X					X	
Supplerende stof: - E-handel - International handel	X	X		X						X	
Supplerende stof: - Innovation	X	X	X	X	X					X	
Supplerende stof: - Metode - Argumentation - Tal er kun noget ift. Noget andet - "Tæt på erhvervslivet" virksomhedsbesøg samt foredrag	X	X	X	X	X					X	

GF2 EUD & EUX Detail- og handelsuddannelser - Indhold

Modulernes indhold i USF – Uddannelsesspecifikke fag USF – DETAIL og HANDEL

Modul 1 – Virksomhedsforståelse
Faglige emner i den teoretiske del
Forløbet er opdelt i 5 moduler, hvor eleven skal arbejde med forskellige opgaver i en virksomhed, som eleven selv vælger. Det er et krav, at virksomheden skal have en hjemmeside, så eleven kan få informationer om virksomheden. Der arbejdes individuelt, og eleven skal forestille sig, at han/hun bliver ansat som elev i virksomheden. Alt hvad eleven arbejder med af opgaver i dette USF kursus, tager udgangspunkt i den virksomhed, eleven har valgt. Eleven skal alt efter uddannelsesvalg vælge en handelsvirksomhed eller en detailvirksomhed. Emner: Valg og præsentation af virksomhed Logo og ejerform Målgrupper og funktioner Interessegrupper, organisation og behov Idégrundlag og service Forberedelse af virksomhedsbesøg

Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Opgaver: Valg og præsentation af virksomhed Brevskabelon Logo, ejerform og konkurrentanalyse Målgrupper og segmentering Virksomhedens interessenter, organistionsopbygning og omverdensmodellen Serviceydelser og salgstrappen
EVT. noget fra grundfagene
Virksomhedsbegrebet Distributionsformer Beliggenhedsformer Konkurrentanalyse Brevopstillingsmodeller og brevskabelon Forespørgsel Målgrupper og segmentering på B2B og B2C Strategi, Idé, mål og politikker Virksomhedens interessenter, omverdensmodellen SWOT-analyse Personligt salg og serviceydelser Salgstrappen
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Der arbejdes individuelt. Eleven skal aflevere de daglige opgaver i den elektroniske mappe i Praxis. Alle opgaver danner grundlag for elevens eksamen. Eleven får en bedømmelse efter hvert modul - bestået / ikke bestået. Efter 5. modul får eleven en standpunktskarakter i faget.

Modul 2 – Virksomhedens kommunikation
Faglige emner i den teoretiske del
Virksomhedsbesøg Butiksindretning og sortiment Intern og ekstern kommunikation Virksomhedsportræt og pressemeddelelse HR, Personalepolitik og sociale medier GDPR regler og rabatordninger
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Virksomhedsbesøg i den valgte virksomhed Video om Nettos eksponeringsformer Video om Nudging Video om de 5 L'er Video om de 4 P'ere Opgaver: Skriv en ansøgning og lav et CV til den valgte virksomhed Virksomhedsbesøg – notater om virksomheden Butikken/virksomhedens indretning Intern og ekstern kommunikation Virksomhedsportræt og pressemeddelelse HR, personalepolitik og sociale medier Personalehåndbog GDPR regler Rabatberegning
EVT. noget fra grundfagene
Butiksindretning, ABC-pladser, XYZ-varer Eksponeringsformer

De 5 L'er Intern og ekstern kommunikation Skabelon til E-mails Ansøgning og CV Virksomhedsportræt og pressemeddelelse Personalepolitik GDPR regler Rabatordninger
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Der arbejdes individuelt. Eleven skal aflevere de daglige opgaver i den elektroniske mappe i Praxis. Alle opgaver danner grundlag for elevens eksamen. Eleven får en bedømmelse efter hvert modul - bestået / ikke bestået. Efter 5. modul får eleven en standpunktskarakter i faget.

Modul 3 – Virksomhedens digitale databehandling
Faglige emner i den teoretiske del
Salgskatalog, kvalitet og emballage Databaser IT-politik og IT-sikkerhed Kommunikation med målgruppen ERP og CRM systemer og datadiciplin
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Opgaver: Varekatalog, kvalitet og emballage Databaser B2B eller B2C Salgsbrev Viden om databaser VIP-sale B2C Arbejdstøj B2B IT-politik Behandling af reklamationer B2B eller B2C ERP og CRM systemer Datadiciplin
EVT. noget fra grundfagene
Databaser IT-politik Lovgivning –Reklamationsbehandling ERP og CRM systemer Datadiciplin
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Der arbejdes individuelt. Eleven skal aflevere de daglige opgaver i den elektroniske mappe i Praxis. Alle opgaver danner grundlag for elevens eksamen. Eleven får en bedømmelse efter hvert modul - bestået / ikke bestået. Efter 5. modul får eleven en standpunktskarakter i faget.

Modul 4 – Virksomhedens økonomi
Faglige emner i den teoretiske del
Budgetter, prisfastsættelsesmetoder Omkostninger Forsyningskæden Værdikæden Personligt salg og kundebetjening Butiksprofil, sortiment E-Handel

Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Opgaver: Styr på økonomien – forstå din virksomhed Styr på økonomien – prisfastsættelse Mere styr på økonomien – virksomhedens omkostninger Forsyningskæden – effektiv logistik Værdikæde for din virksomhed Mere gang i salget – personligt salg Profilpleje E-handel Digital markedsføring
EVT. noget fra grundfagene
Budgetter Prisfastsættelsesmetoder Omkostninger Forsyningskæden Værdikæden Personligt salg – EFU – Salgstrappen E-handel Multikanalmarkedsføring
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Der arbejdes individuelt. Eleven skal aflevere de daglige opgaver i den elektroniske mappe i Praxis. Alle opgaver danner grundlag for elevens eksamen. Eleven får en bedømmelse efter hvert modul - bestået / ikke bestået. Efter 5. modul får eleven en standpunktskarakter i faget.

Modul 5 – Eksamen - virksomhedscase

Faglige emner i den teoretiske del

Virksomhedscase

Faglige emner i den praktiske del

1) Præsentation

- ✓ Udarbejd en præsentation af din butik. Kom blandt andet ind på virksomhedstype, ejerform og målgruppe/målgrupper.
- ✓ Redegør også for virksomhedens placering i distributionskæden/forsyningskæden og beliggenhedsform.
- ✓ Forklar, hvilke serviceydelser butikken tilbyder før, under og efter salget. Med hvilke serviceydelser skaber butikken størst værdi for kunderne efter din mening?

2) Butiksindretning og -miljø

- ✓ Vis og forklar butikkens indretning, herunder hvordan der er skabt kundestrøm, og hvordan den udnyttes.
- ✓ Giv også eksempler på varesammensætningen i form af x-, y- og z-varer samt substitutions- og komplementærvarer.
- ✓ Udpeg nogle A-, B- og C-pladser i butikken.
- ✓ Gør rede for og vis eksempler på butiksmiljøet i form af de fem L´er.

3) Prisfastsættelse

- ✓ Forklar prisfastsættelsesmetoderne, og vurder dem i forhold til din virksomheds konkurrenceevne.
- ✓ Forklar begreberne dækningsbidrag og dækningsgrad.
- ✓ Hvordan beregner man dækningsbidraget?
- ✓ Hvad kan man gøre, hvis man vil forberede dækningsgraden på en vare?

4) Multikanalmarkedsføring

- ✓ Forklar begrebet multikanalmarkedsføring.
- ✓ Hvilke kanaler er butikken aktiv på? Giver det mening i forhold til målgruppen/målgrupperne? Begrund venligst.

- ✓ Kom også ind på, hvorledes butikkens salg via elektroniske medier kombineres med salg i den fysiske butik. Hvordan passer det til de produkter, der sælges, og hvordan passer det til målgruppen/målgrupperne?

5) Offline og online betjeningsformer

- ✓ Giv eksempler på forskellige offline og online betjeningsformer.
- ✓ Hvilke betjeningsformer anvender din virksomhed?
- ✓ Forklar salgstrappen, og giv et eksempel på salg af et produkt fra din butik via salgstrappens trin.
- ✓ Giv konkrete eksempler på mersalg og opsalg.

6) Kundearrangement

Din virksomhed vil afholde et kundearrangement i februar 2022. Vælg selv, hvem der skal indbydes, dato, tidspunkt og indhold. Inden du kan indbyde målgruppen for arrangementet, skal du oprette en database med varer og kunder. Databasen skal bestå af følgende tabeller: Kunder, adresser, postnumre/by og varegruppe/varegrupper.
Kunderne har tidligere tilkendegivet, hvilke varegrupper de er interesseret i at høre mere om ved et kundearrangement.

- ✓ Opret de nødvendige tabeller, og udvælg de relevante kunder(forespørgsel). Vis din forespørgsel i en rapport.
- ✓ Forklar begreberne primærnøgle, redundans og relationer i din database.
- ✓ Udform et brev med en invitation til de kunder, du har valgt.
- ✓ Brevflet din invitation, og vis et eksempel på en færdig invitation.
- ✓ Er invitationen intern eller ekstern kommunikation? Hvordan kan man se det på dit valg af sprog, layout og indhold?

EVT. noget fra grundfagene

Alle grundfag bidrager direkte med emner til de forskellige moduler og kompetencer i USF

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Der arbejdes individuelt. Eleven skal aflevere de daglige opgaver i den elektroniske mappe i Praxis.
Alle opgaver danner grundlag for elevens eksamen.
Eleven får en bedømmelse efter hvert modul - bestået / ikke bestået.
Efter 5. modul får eleven en standpunktskarakter i faget.

Modulernes indhold i grundfagene

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Afsætning C	Dansk C	Engelsk C	Erhvervsinformatik C	Virksomhedsøkonomi C	GF-prøve
Afsætning C – karakter											
Virksomhedsforståelse	x					x					
Efterspørgsel				x		x					
Udbud						x					
Marketingmix						x					
Service og kundebetjening	x	x		x		x					
Supplerende stof virksomhedsforståelse: Forretningsmodeller på det offentlige marked E-handelslov og markedsføringslov	x										
Supplerende stof efterspørgsel: Målgrupper og segmentering på B2B-markedet Købsadfærd på B2B-markedet	x										

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Afsæt-ning C	Dansk C	Engelsk C	Erhvervs informa-tik C	Virk-som-hedsøko nomi C	GF-prløb-sprøve
Supplerende stof udbud: Konkurrenceform (monopol, duo-pol, fuldkommen konkurrence) og konkurrencemæssige positioner (markedsleder, -udfordrer, -følger og niche) Konkurrentanalyse Disruption		x									
Supplerende stof marketing-mix: Online markedsføring: SEM, SEO, loyalitetsprogrammer og kundeklubber, herunder ind-samling og anvendelse af big data Offline markedsføring: Reklamer, sales promotion og PR Butiksindretning og vareekspone-ring (ABC-pladser og XYZ-varer) Branding og CSR Relationsmarkedsføring (B2B)		x	x								
Supplerende stof service- og kun-debetjening: Borgerservice online/offline Salgstrappen Multikanalmarkedsføring			x	x							
Dansk C - karakter											
Kommunikation											
Læsning											
Fortolkning											
Fremstilling											
Supplerende stof 1											
Supplerende stof 2											
Engelsk C - karakter											
Kommunikation											
Kommunikationsstrategier											
Sprogbrug og sprogtilegnelse											
Kultur- og samfundsforhold											
Supplerende stof 1											
Supplerende stof 2											
Erhvervsinformatik C - karakter	1	2	3	4	5			EI			
Digital myndiggørelse	x		x	x				x			
Erhvervsrettet digital udvi-kling	x	x	x	x				x			
Teknologisk handleevne og computational tankegang		x		x				x			
Virksomhedsøkonomi C - karakter	1	2	3	4	5					VØ	
Virksomheden	X	X	X	X	X					X	
Regnskab	X	X		X	X					X	

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Afsæt-ning C	Dansk C	Engelsk C	Erhvervs informa-tik C	Virk-som-hedsøko nomi C	GF-prløb-sprøve
Budget		X								X	
Omkostninger		X	X		X					X	
Logistik			X							X	
Økonomisystem			X	X						X	
Økonomisk effektivitet			X		X					X	
Supplerende stof: Strategi og forretningsforståelse - Værdikæde - SWOT-analyse - Vækstmatrix			X							X	
Supplerende stof: - Prisfastsættelse					X					X	
Supplerende stof: - E-handel - International handel	X	X		X						X	
Supplerende stof: - Innovation	X	X	X	X	X					X	
Supplerende stof: - Metode - Argumentation - Tal er kun noget ift. Noget andet - "Tæt på erhvervslivet" virksomhedsbesøg samt foredrag	X	X	X	X	X					X	

Grundfag, modulernes indhold

Afsætning C - Forår 2022 EUD2 & EUX Business

Modul 1 – Virksomhedsforståelse
Faglige emner i den teoretiske del
Redegøre for en virksomheds koncept og distributionskæde samt business to business (B2B) marked Redegøre for relevante love og regler *Emne 1: Virksomhedsforståelse* Forretningsmodeller og -koncepter online/offline SWOT Distributionskæde Kendetegn for Business to Consumer (B2C) og Business to Business (B2B) Delmarkeder på B2B Købelov *Supplerende* stof: Forretningsmodeller på det offentlige marked E-handelslov og markedsføringslov
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Video: Følg varens vej til kunden i JYSK Opgaver: Forretningsmodeller detailvirksomheder Forretningsmodeller servicevirksomheder Forretningskoncepter Virksomhedens styringsniveauer SWOT-analyse Distributionskæde/forsyningskæde

Omverdensmodellen Konsumentmarkedet B2C Producentmarkedet B2B Delmarkeder B2B Købeloven
EVT. noget fra grundfagene

Bedømmelse og evaluering af modulerne
Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde.

Modul 2 – Efterspørgsel
Faglige emner i den teoretiske del
Anvende metoder til at segmentere markeder og vælge operationel målgruppe Anvende metoder til at beskrive købsadfærd og trends i forhold til et konkret produkt eller virksomhed Emne 2: Efterspørgsel Målgrupper og segmentering på B2C-markedet Segmenteringskriterier (online/offline) på B2C-markedet (demografi, adfærd og livsstil) Livsstilsmodeller Købsadfærd (online/offline) på B2C-markedet (behov, købemotiver, købevaner, købstyper, køberoller og beslutnings-proces) Trends Supplerende stof: Målgrupper og segmentering på B2B-markedet Købsadfærd på B2B-markedet
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Video: Målgrupper Segmentering Conzoom Gallup Kompas Minerva-modellen Rådighedsbeløb Opgaver: Konsumentenheden 1 og 2 Segmenter Konsument, segment, målgruppe SMUK-modellen Livsstilsmodeller Behov og købemotiver Købevaner Købstyper og varetyper Købsbeslutningsprocessen Konsumentmarkedet Rådighedsbeløbet Købstyper B2B Købsbeslutningsprocessen B2B Valgkriterier B2B Købsadfærd på B2B
EVT. noget fra grundfagene

Bedømmelse og evaluering af modulerne
Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde.

Modul 3 – Udbud
Faglige emner i den teoretiske del
Anvende metoder til at beskrive konkurrencesituationen for et konkret produkt eller virksomhed **Emne 3: Udbud** Snæver til bred konkurrence Markedsopdeling (effektivt, latent marked) *Supplerende* stof: Konkurrenceform (monopol, duopol, fuldkommen konkurrence) og konkurrencemæssige positioner (markedsleder, -udfordrer, -følger og niche) Konkurrentanalyse Disruption
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Video: Skydeskive-modellen Karteller Opgaver: Snæver og bred konkurrence Markedsopdeling – effektive og latente marked Konkurrencesituationen, -forhold, Konkurrencemæssige positioner Konkurrentanalyse
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde.

Modul 4 – Marketingmix
Faglige emner i den teoretiske del
Anvende viden om en virksomheds målgruppe til at udarbejde marketingmix (online/offline) for et konkret produkt eller virksomhed **Emne 4: Marketingsmix** Produkt: Serviceydelser/fysisk produkt: Kendetegn Kvalitet Sortiment Place Beliggenhedsformer Channel marketing (single, multi, cross og omni) Kædetyper og specialbutikker Pris Metoder for prisfastsættelse (kalkulationsfaktor, retrograd, fordeling og psykologiske) Grundlæggende prismatch Promotion: Online markedsføring: Hjemmeside, webshop og app Sociale medier

Cookies *Supplerende* stof: Online markedsføring: SEM, SEO, loyalitetsprogrammer og kundeklubber, herunder indsamling og anvendelse af big data Offline markedsføring: Reklamer, sales promotion og PR Butiksindretning og vareeksponering (ABC-pladser og XYZ-varer) Branding og CSR Relationsmarkedsføring (B2B)
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Video: Sidste skoleophold i Salling Group De 4 P'ere Branding Historien om Lego Historien om JYSK Employer branding i en virtuel verden Lolland Falster lovestorm Visit Denmark Værdikæden Digital borger Omnichannel markedsføring Hvorfor markedsføring digitalt? Opgaver: Produkt Sortiment Emballage Service Direkte og indirekte distribution Placering af virksomheder Butikskæder Begreber til pris Promotion Parametre-mix Online markedsføring – respondenter, data og respondenter, spørgsmålsstyper og interviewmetoder Lav en markedsanalyse Markedsføringsplaner – målgruppe, mål og budget, budskab, kontrol Butiksindretning og vareeksponering Branding – hvad og hvorfor Hvorfor er Lego et brand? Branding hos JYSK Employer branding Personlig branding Offentlig branding Digital markedsføring
EVT. noget fra grundfagene
Alle grundfag bidrager direkte med emner til de forskellige moduler og kompetencer i USF
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde

Modul 5 –Service og kundebetjening
Faglige emner i den teoretiske del
Anvende viden om service til at udarbejde forslag til god service (online/offline) før, under og efter købet med udgangspunkt i en konkret virksomheds målgruppe **Emne 5: Service og kundebetjening** God/dårlig kundeservice og -rådgivning Servicekoncepter og servicepakken *Supplerende* stof: Borgerservice online/offline Salgstrappen Multikanalmarkedsføring
Faglige emner i den praktiske del
E-bog PowerPoint Opgaver: Betjeningsformer Servicepakken Salgstrappen Dokumentationsopgaver: Søstrene Grene og JYSK Individuel mundtlig fremlæggelse.
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde

Dansk C – GF2 EUD & EUX Business - Forår 2022

Modul 1 Kommunikation (50 %)
Faglige emner i den teoretiske del
- Kommunikationssituation - Argumentation og retorik - Diskursanalyse - AIDA - Filmiske virkemidler - Segmentering - Mediehistorie og -udvikling - Nyhedstrekant og nyhedskriterier (AVISK) - Gestaltlove
Faglige emner i den praktiske del
- Virksomhedskommunikation - Reklameanalyse - Artikelanalyse (også multimodalitet) - Debatanalyse (argumentation og retorik) - Hjemmesideanalyse - Lave og føre en dagsorden og mødereferat - Nyhedsbrev og pressemeddelelse-øvelser - Gruppearbejde og individuel opgaveløsning - Kreative opgaver - Opgaver ud fra virksomhedsbesøg **Didaktiske overvejelser:** Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, Praxis.dk, avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg eventuel foredrag af relevante virksomheder. EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases.

EVT. noget fra grundfagene
Dansk er et grundfag.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Mundtlig elevpræsentation og aktivitet i undervisningen (Hvad har de lært) MAPO Lærerevaluering (Hvor langt er vi, og hvad mangler vi) MAPO

Modul 2 - Sprog (20%)
Faglige emner i den teoretiske del
- Sociolingvistik, herunder dialekter, sociolekter og domæner - Grammatisk komma (det 'gamle' komma) - Retstavning, herunder: o Nutids-r o Ligger eller lægger o -ende/-ene o Ad eller af o Får eller for o Synes eller syntes o Hendes eller sin (hans eller sin) o Nogen eller nogle
Faglige emner i den praktiske del
- Verbal kommunikation og dialog afhængig af sociolingvistik (konkrete eksempler) - Skriftlig kommunikation og dialog afhængig af sociolingvistik (konkrete eksempler) - B2B og B2C-kommunikation (konkrete eksempler) - Reklamer (konkrete eksempler) - Kreative øvelser - Øvelser - Gruppearbejde og individuel opgaveløsning **Didaktiske overvejelser:** Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med inddragelse af Youtube, podcast, reklamer, Praxis.dk avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg og foredrag af relevante virksomheder inddrages i undervisningen. EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases.
EVT. noget fra grundfagene
Dansk er grundfag.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Mundtlig elevpræsentation, øvelse og aktivitet i undervisningen (Hvad har de lært) MAPO Lærerevaluering (Hvor langt er vi, og hvad mangler vi) MAPO

Modul 3 – Læsning og tolkning (30 %)
Faglige emner i den teoretiske del
- Læsestrategier - Notetagning - Litteraturhistorisk periode, herunder begreber og historisk kendskab - Grundlæggende begreber til litteraturlæsning - Informationssøgning og fake news -

Faglige emner i den praktiske del
- Læsning af faglitteratur og sekundærlitteratur - Læsning og fortolkning af artikler, (selv)portrætter, beretninger og lignende med relevans for uddannelsen - Læsning og fortolkning af ældre skønlitteratur - Læsning og fortolkning af nyere skønlitteratur - Litteratur og virksomheder/reklamer - Gruppearbejde og individuel opgaveløsning - Fremlæggelser **Didaktiske overvejelser:** Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, Praxis.dk, video, noveller/digte/romanuddrag, Systime.dk EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases. Der kan dog komme variationer såsom forskellige litteraturhistoriske perioder.
EVT. noget fra grundfagene
Dansk er et grundfag.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Mundtlig elevpræsentation og aktivitet i timerne (Hvad har de lært) MAPO Lærerevaluering (Hvor langt er vi, og hvad mangler) MAPO

Erhvervsinformatik C – Forår 2022 EUD & EUX Business

Modul 1 – Virksomhedens IT-systemer (20%)
Faglige emner i den teoretiske del
Påvirkningsmodellen Leavitts forandringsmodel Grundlæggelse forståelse af data ERP-systemer Cybersikkerhed (fysisk og logisk datasikkerhed)
Faglige emner i den praktiske del
Værdikæden Virksomhedscases fra samarbejdspartnere Arbejde i grupper Fysiske besøg i virksomheder Udgangspunkt i elevernes fritidsarbejde som erfaringsgrundlag Fokus på tværfaglighed
EVT. noget fra grundfagene
Samspil mellem afsætning, vø, matematik og organisation alt efter elevens uddannelsesretning.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
En modulvideo, hvor eleven præsenterer modulets emner. Tilbagemelding til eleven: Under middel, Middel og Over middel.

Modul 2 – Data om virksomhedens værdiskaber (20%)
Faglige emner i den teoretiske del
Business Intelligence Big Data De 5 V'er Data analyse Trend analyse
Faglige emner i den praktiske del
Værdikæden ERP-system Virksomhedscases fra samarbejdspartnere Arbejde i grupper

Fysiske besøg i virksomheder Udgangspunkt i elevernes fritidsarbejde som erfaringsgrundlag Fokus på tværfaglighed
EVT. noget fra grundfagene
Samspil mellem afsætning, vø, matematik og organisation alt efter elevens uddannelsesretning.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
En modulvideo, hvor eleven præsenterer modulets emner. Tilbagemelding til eleven: Under middel, Middel og Over middel.

Modul 3 – Virksomhedens digitale artefakter (10%)
Faglige emner i den teoretiske del
Analyse af digitale artefakter
Faglige emner i den praktiske del
Besøge virksomheder for at undersøge, hvilke digitale artefakter, virksomheden anvender. Udarbejde artefaktanalyse heraf. Kobling til værdikæden og ERP-systemer
EVT. noget fra grundfagene
Samspil mellem afsætning, vø, matematik og organisation alt efter elevens uddannelsesretning.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
En modulvideo, hvor eleven præsenterer modulets emner. Tilbagemelding til eleven: Under middel, Middel og Over middel.

Modul 4 – Udvikling af virksomhedens IT-systemer (50%)
Faglige emner i den teoretiske del
MVC-modellen Teknologiforståelse Iterativ designudvikling Programmering Databaser
Faglige emner i den praktiske del
Aktivt deltagende i en udviklingsproces, hvor eleverne udarbejder et konkret forslag til løsning af en konkret virksomhedsnær problemstilling.
EVT. noget fra grundfagene
Samspil mellem afsætning, vø, matematik og organisation alt efter elevens uddannelsesretning.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Tværfaglig fremlæggelse sammen med et andet grundfag alt efter problemstillingen.

Engelsk C – Forår 2022

Modul 1 **Erhvervsfaglige og erhvervsmæssige forhold**
Faglige emner i den teoretiske del
– Detailhandel – Kundebetjening – Kundeservice – Entreprenørskab – Markedsføring og branding – Målgrupper

- Købsadfærd
- Globalisering
- Miljø
- Bæredygtighed
- Jobsøgning

Kernestof

1. Der arbejdes ud fra det udvidede tekstbegreb. Tekstvalget omfatter således både fiktion, faktion, billeder og digitale teksttyper.

2. Tekstvalget foretages efter teksternes relevans i forhold til elevens forudsætninger og valg af erhvervsfagligt hovedområde, samt ud fra deres aktualitet og relevans.

3. Undervisningen tager udgangspunkt i sprogets anvendelse i praksis, i erhverv, uddannelse, samfund og i almene og personlige sammenhænge og omfatter sprogbrug, omgangsformer, normer og sædvaner i sprogområdet.

Arbejdsmetoder

Undervisningen tager udgangspunkt i elevens erhvervsuddannelse, hverdag og almene dannelse. Undervisning og arbejdsformer, der fortrinsvis er lærerstyrede, skal gradvist afløses af undervisning og arbejdsformer, der giver eleverne større selvstændighed, og ansvar. Faget tilrettelægges helhedsorienteret og som en del af undervisningen arbejdes der med at undersøge problemstillinger og vurdere løsninger, hvor fagets viden og metode anvendes.

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Undervisningen og elevens udbytte heraf evalueres løbende. Evalueringens formål er at understøtte progression i den enkelte elevs læring og skal sikre, at eleven reflekterer over sin faglige udvikling i forhold til faget og elevens fremtidige erhverv. Eleven vurderes såvel skriftligt i Praxis som mundtligt ved fremlæggelser. Desuden afgives standpunktskarakter.
5.2. Afsluttende standpunktsbedømmelse
Når eleven har afsluttet undervisningen, afgives en standpunktskarakter, der udtrykker elevens aktuelle standpunkt. Eleven bedømmes i forhold til fagets mål, og karakteren gives på baggrund af elevens dokumentation og øvrige præstationer og munder ud i en samlet vurdering af elevens kompetencer i faget.

Modul 2
Samfund og Kultur

Faglige emner i den teoretiske del

- The USA
- UK
- English speaking countries

Kernestof

1. Der arbejdes ud fra det udvidede tekstbegreb. Tekstvalget omfatter således både fiktion, faktion, billeder og digitale teksttyper.
2. Tekstvalget foretages efter teksternes relevans i forhold til elevens forudsætninger og valg af erhvervsfagligt hovedområde, samt ud fra deres aktualitet og relevans.
3. Undervisningen tager udgangspunkt i sprogets anvendelse i praksis, i erhverv, uddannelse, samfund og i almene og personlige sammenhænge og omfatter sprogbrug, omgangsformer, normer og sædvaner i sprogområdet.
4. Der arbejdes med en undersøgende tilgang til emnerne.
5. Der tages udgangspunkt i aktuelle, politiske situationer i de enkelte lande.

Arbejdsmetoder

Undervisningen tager udgangspunkt i elevens erhvervsuddannelse, hverdag og almene dannelse. Undervisning og arbejdsformer, der fortrinsvis er lærerstyrede, skal gradvist afløses af undervisning og arbejdsformer, der giver eleverne større selvstændighed, og ansvar. Faget tilrettelægges helhedsorienteret og som en del af undervisningen arbejdes der med at undersøge problemstillinger og vurdere løsninger, hvor fagets viden og metode anvendes.

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Undervisningen og elevens udbytte heraf evalueres løbende. Evalueringens formål er at understøtte progression i den

enkelte elevs læring og skal sikre, at eleven reflekterer over sin faglige udvikling i forhold til faget og elevens fremtidige erhverv. Eleven vurderes såvel skriftligt i Praxis som mundtligt ved fremlæggelser. Desuden afgives standpunktskarakter.
5.2. Afsluttende standpunktsbedømmelse
Når eleven har afsluttet undervisningen, afgives en standpunktskarakter, der udtrykker elevens aktuelle standpunkt. Eleven bedømmes i forhold til fagets mål, og karakteren gives på baggrund af elevens dokumentation og øvrige præstationer og munder ud i en samlet vurdering af elevens kompetencer i faget.

Modul 3
Identitet og almene forhold

Faglige emner i den teoretiske del

- Identitet
- Kulturelle forhold
- Kulturelle forskelle
- **Ungdomskultur – en subkultur**:

Kropsudsmykning
Ungdomsproblemer
Vaner
Afhængighed

Kernestof

1. Der arbejdes ud fra det udvidede tekstbegreb. Tekstvalget omfatter således både fiktion, faktion, billeder og digitale teksttyper.
2. Tekstvalget foretages efter teksternes relevans i forhold til elevens forudsætninger og valg af erhvervsfagligt hovedområde, samt ud fra deres aktualitet og relevans.
3. Undervisningen tager udgangspunkt i sprogets anvendelse i praksis, i erhverv, uddannelse, samfund og i almene og personlige sammenhænge og omfatter sprogbrug, omgangsformer, normer og sædvaner i sprogområdet.

Arbejdsmetoder

Undervisningen tager udgangspunkt i elevens erhvervsuddannelse, hverdag og almene dannelse. Undervisning og arbejdsformer, der fortrinsvis er lærerstyrede, skal gradvist afløses af undervisning og arbejdsformer, der giver eleverne større selvstændighed, og ansvar. Faget tilrettelægges helhedsorienteret og som en del af undervisningen arbejdes der med at undersøge problemstillinger og vurdere løsninger, hvor fagets viden og metode anvendes.

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Undervisningen og elevens udbytte heraf evalueres løbende. Evalueringens formål er at understøtte progression i den enkelte elevs læring og skal sikre, at eleven reflekterer over sin faglige udvikling i forhold til faget og elevens fremtidige erhverv. Eleven vurderes såvel skriftligt i Praxis som mundtligt ved fremlæggelser. Desuden afgives standpunktskarakter.

Modul4
Selvvalgt emne

Faglige emner i den teoretiske del

Selvvalgt emne; *I undervisningen indgår et selvvalgt emne, som bestemmes i samråd mellem lærer og elev. Det selvvalgte emnes indhold tager udgangspunkt i det erhvervsfaglige hovedområde. Der udarbejdes en* ***synopsis og et præsentationsmateriale****.*
Hvis emnet allerede er behandlet i undervisningen, skal der være tale om en indholdsmæssig fordybelse eller udvidelse i forhold hertil.

Kernestof

1. Der arbejdes ud fra det udvidede tekstbegreb. Tekstvalget omfatter således både fiktion, faktion, billeder og digitale teksttyper.
2. Tekstvalget foretages efter teksternes relevans i forhold til elevens forudsætninger og valg af erhvervsfagligt hovedområde, samt ud fra deres aktualitet og relevans.

3. Undervisningen tager udgangspunkt i sprogets anvendelse i praksis, i erhverv, uddannelse, samfund og i almene og personlige sammenhænge og omfatter sprogbrug, omgangsformer, normer og sædvaner i sprogområdet.
Arbejdsmetoder
Der stilles 6 lek. til rådighed hvor eleven selvstændigt kan søge viden og udarbejde en præsentation samt en synopsis.
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Løbende evaluering samt afsluttende bedømmelse. Desuden anvendes emnet til eksamen.

Matematik C – Forår 2022 GF2 EUX Business

Modul 1 – Grundlæggende matematik (10 lektioner) Læren om grundlæggende matematik, i form af talforståelse, symbolbehandling og procentregning ved beregninger og praktiske opgaveløsninger.
Faglige emner i den teoretiske del
- Regneregler og parenteser - Regnehierarkiet - Procentregning - Brøker - Rødder & Potenser - Intervaller - Tallene
Faglige emner i den praktiske del
- Løse praktiske opgaver hvor den grundlæggende matematik anvendes
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Egen evaluering af om det planlagte forløb er overholdt tidsmæssigt samt af det planlagte faglige indhold. Individuel evaluering af eleverne på baggrund af mundtlig præstation samt de skriftlige opgaveløsninger.

Modul 2 – Finansregning **(10 timer)** Læren om grundlæggende viden om den daglige økonomi herunder renter, lån og opsparing ved anvendelse af værktøjerne Geogebra og Finansregneren.
Faglige emner i den teoretiske del
- Rente - Finans med ét beløb - Finans med flere ens beløb - Amortisationsplan (lån) - Beregning af restgæld
Faglige emner i den praktiske del
- Hjælpeværktøj Finansregneren Systime - Formeltræet - Geogebra
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Egen evaluering af om det planlagte forløb er overholdt tidsmæssigt samt af det planlagte faglige indhold. Individuel evaluering af eleverne på baggrund af mundtlig præstation samt de skriftlige opgaveløsninger.

Modul 3 – Funktioner (90 lektioner) Læren om funktionsanalyse, økonomiske grundligninger, lineære funktioner samt andengradspolynomier. Via praksisnære beregninger og analyse af disse gøres modulet relaterbart for eleven.
Faglige emner i den teoretiske del
Lineære funktioner: - Lineære funktioner - Ligninger og nulpunkter - Ligningssystemer og uligheder - Stykkevis lineære funktioner Vækst & regression: - Regression - Eksponentielle funktioner - Potensfunktioner - Økonomi og vækstfunktioner Andengradspolynomiet: - Parablens forskrift - Parablens koefficienter - Parablens tre formler - Andengradsligning - Funktionsanalyse - Økonomi og parabel
Faglige emner i den praktiske del
Anvendelse af Geogebra
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Egen evaluering af om det planlagte forløb er overholdt tidsmæssigt samt af det planlagte faglige indhold. Individuel evaluering af eleverne på baggrund af mundtlig præstation samt de skriftlige opgaveløsninger.

Modul 4 – Statistik **(35 lektioner)** Læren om talbehandling og datasæt, herunder grundlæggende begreber, sandsynlighed og deskriptorer som anvendes til at beskrive data samt økonomisk udvikling.
Faglige emner i den teoretiske del
- Repræsentativ stikprøve - Grundlæggende begreber - Sandsynligheder - Diskrete data (ikke grupperede data) - Kontinuerte data (grupperede data) - Outliers - Overblik – Statistiske destriptorer
Faglige emner i den praktiske del
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Egen evaluering af om det planlagte forløb er overholdt tidsmæssigt samt af det planlagte faglige indhold. Individuel evaluering af eleverne på baggrund af mundtlig præstation samt de skriftlige opgaveløsninger.

Modul 5 – Projektrapport **(10 timer)**
Individuel udarbejdelse af praktikrapport som er en forudsætning for at kunne gå til eksamen. Rapporten viser elevens evne til, at løse problemstillinger og tolke på resultatet gennem erhvervsfaglig opgaveløsning.
Faglige emner i den teoretiske del
- De faglige emner som er gennemgået og arbejdet med i løbet af undervisningen
Faglige emner i den praktiske del
- Undersøgelse og analyse af spørgsmål med alment og/eller erhvervsfagligt indhold - Afgrænsning, beregninger og konklusion - Udarbejdes individuelt - Skal afleveres og godkendes for at kunne gå til eksamen - Indgår som en del af den mundtlige eksamen - Konkrete-, ramme- og fortolkningsopgaver
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Projektrapporten skal afleveres og godkendes for at kunne gå til eksamen. Den enkelte elev evalueres individuelt.

Organisation C – Forår 2022

Modul 1 – Virksomhedens ledelse
Faglige emner i den teoretiske del
Emne 1: ***Ledelse og organisation i historisk perspektiv*** **– klassiske og nyere skoler** ***Personaleudvikling og ledelse*** **– personlighedsteori, personlighedstest,** ***Forandringsledelse*** **– ledelse af forandringer, modstand mod forandringer, kommunikationsteori.** **Det supplerende stof:** Erhvervsnyheder og cases fra konkrete virksomheder, oftest i et globalt perspektiv. Teori: Begrebet organisation Omverdenens betydning LeaVitts model Mennesket i organisationen Personligheden Personlighedsprofil Intelligens Drivkræfter Adfærd Forsvarsmekanismer Kommunikation Stress, udbrændthed og kriser Motivation og trivsel Den Bureaukratiske skole - Max Weber Den videnskabelige skole - Frederick W. Taylor Den administrative skole - Henry Fayol Mayo og Hawthorne effekten Human Relation teori Systemteorien McGregor X/Y menneskesyn Lean Systemteorien

Faglige emner i den praktiske del
Video: "Unge medarbejdere et skisma" Motivationsteorier De klassiske organisationsteorier Elton Mayo og Hawthorne forsøgene Fra mekanisk til organisk Human Relations teori Systemteori - åbne og lukkede systemer McGregor X/Y teori Opgaver: Personlighedstest LeaVitt, Maslow og Hertsbrg Case: Suhr & Sønner A/S De klassiske organisationsteorier Elton Mayo forsøgene og Human Relation De tre delsystemer Klassiske organisationsteorier – det rationelle syn Slutopgave - organisationsteorierne
Undervisningen afveksles med elevaktiverende arbejdsformer, så eleverne får mulighed for at analysere, dokumentere, formidle og diskutere eller vurdere problemer og løsninger. Undervisningen omfatter et projektforløb med udgangspunkt i et af de valgfrie kernestofområder.
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Dokumentationen består af skriftlige opgaver, caseopgaver, præsentationer m.v. der arbejdes hen imod en præsentation af det selvvalgte emne. Det skriftlige arbejde bør i vidt omfang indgå i samspil med mundtlig præsentation for derved at styrke elevens evne til at kommunikere om organisatoriske emner. Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde

Modul 2 – Organisationsstruktur og design
Faglige emner i den teoretiske del
Emne 2: ***Organisationsstruktur og design*** **– arbejdsdeling og organisationsprincipper, konfigurationer/idealtyper, organisationsform** **Det supplerende stof:** Erhvervsnyheder og cases fra konkrete virksomheder, oftest i et globalt perspektiv. Organisationsdesign Organisationens livscyklus Mekanistisk og organisk organisation Differentiering og integrering Centralisering og decentralisering **A**rbejdelingsprincip, koordineringsprincip, kontrolspænd og antal niveauer i organisationsplanen Horisontal og vertikal arbejdsdeling Den horisontale arbejdsdeling: Funktionsprincippet, Objektprincippet, det kombinerede princip Den vertikale arbejdsdeling: Linje- og linjestabsprincippet, Det funktionelle princip
Faglige emner i den praktiske del
Video: Design af organisationer Opgaver: Organisationsdesign

Undervisningen afveksles med elevaktiverende arbejdsformer, så eleverne får mulighed for at analysere, dokumentere, formidle og diskutere eller vurdere problemer og løsninger. Undervisningen omfatter et projektforløb med udgangspunkt i et af de valgfrie kernestofområder.
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Dokumentationen består af skriftlige opgaver, caseopgaver, præsentationer m.v, der arbejdes hen imod en præsentation af det selvvalgte emne. Det skriftlige arbejde bør i vidt omfang indgå i samspil med mundtlig præsentation for derved at styrke elevens evne til at kommunikere om organisatoriske emner. Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde

Modul 3 – Motivationsteorier
Faglige emner i den teoretiske del
Emne 3: **Motivationsteori** – adfærdsmæssigt og humanistisk perspektiv, psykologisk kontrakt Det supplerende stof: Erhvervsnyheder og cases fra konkrete virksomheder, oftest i et globalt perspektiv
Faglige emner i den praktiske del
Video: De 6 guldkorn Gode råd Hertzberg og Maslovw- Sammenligning Hackmann og Oldham - jobegenskabsmodellen Opgaver: Motivations- og vedligeholdelsesfaktorer Arbejdsmiljø og stress Case – trivsel, motivation og udvikling Undervisningen afveksles med elevaktiverende arbejdsformer, så eleverne får mulighed for at analysere, dokumentere, formidle og diskutere eller vurdere problemer og løsninger. Undervisningen omfatter et projektforløb med udgangspunkt i et af de valgfrie kernestofområder.
EVT. noget fra grundfagene
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Dokumentationen består af skriftlige opgaver, caseopgaver, præsentationer m.v, der arbejdes hen imod en præsentation af det selvvalgte emne. Det skriftlige arbejde bør i vidt omfang indgå i samspil med mundtlig præsentation for derved at styrke elevens evne til at kommunikere om organisatoriske emner. Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde

Modul 4 – Ledelsesteorier
Faglige emner i den teoretiske del
Emne 4: ***Ledelsesteori*** **– leadership, management og coaching, lederroller, menneskesyn, ledergitter, situationsbestemt ledelse Det supplerende stof:** Erhvervsnyheder og cases fra konkrete virksomheder, oftest i et globalt perspektiv. **Ledelsesniveauer:** Strategisk, taktisk og operativt

Katz - Faglige kompetencer, Sociale kompetencer, Tekniske kompetencer
Ledelsens opgaver:
Management, Leadership eller Coach
Lederens roller:
Adizes - Producentrollen, Administratorrollen, Entreprenørrollen eller Integratorrollen
Lederens menneskeopfattelse:
McGregors Xsyn og Ysyn

Ledelsesstile:
Lewin - Autoritær, demokratisk eller Laissez-faire
Black og Moutons ledergitter - hensynet til medarbejderen eller hensynet til produktionen - Social lederstil, Demokratisk lederstil, Autoritær lederstil, Laissez-faie lederstil
Situationsbestemt ledelse:
Hersey og Blanchard - medarbejderen udvikler sig i takt med stigende kompetencer, derfor forskellige lederstile som: Den Instruerende lederstil, Den Trænende lederstil, Den støttende lederstil og Den delegerende lederstil

Faglige emner i den praktiske del

Video:
Niels Villemoes ledelse
Blake og Moutons ledelsesgitter
Situationsbestemt ledelse
Adizes PAEI
Fra Management til ledelse
McGregors X/Y teori
Selvledelse
Generation X, Y og Z ledelse
Opgaver:
Katz-model
Blake og Moutons ledelsesgitter
Situationsbestemt ledelse
Lewins ledelsesroller
Adizes lederoller – Mnagement og Leadership
Generation X, Y og Z ledelse
Ledelse og ledelsesstile

Undervisningen afveksles med elevaktiverende arbejdsformer, så eleverne får mulighed for at analysere, dokumentere, formidle og diskutere eller vurdere problemer og løsninger.
Undervisningen omfatter et projektforløb med udgangspunkt i et af de valgfre kernestofområder.

EVT. noget fra grundfagene

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Dokumentationen består af skriftlige opgaver, caseopgaver, præsentationer m.v, der arbejdes hen imod en præsentation af det selvvalgte emne.
Det skriftlige arbejde bør i vidt omfang indgå i samspil med mundtlig præsentation for derved at styrke elevens evne til at kommunikere om organisatoriske emner. Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes.
Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver.
Mundtlig fremlæggelse på klassen.
Gruppearbejde

Modul 5 – Organisationskultur

Faglige emner i den teoretiske del

Emne 5:
Organisationskultur
– perspektiver på organisationskultur, kulturdimensioner, kultur og ledelse.
Projektledelse
– teams, ledelse og organisering af projekter, projektledelse af innovationstiltag
Former for grupper
Team og Teamudvikling
Gruppedynamik - Tuckmann
Teamroller - Belbin

Grupper - Edgar Schein
Ledelsesroller – Adizes
Projektorganisering
Projektledelse
Projektgruppens roller
Styregruppen

Personaleudvikling og ledelse
– personlighedsteori, personlighedstest, medarbejderudvikling, lederudvikling
Personaleafdelingen – HR-afdelingen, MUS - samtaler
GRUS - samtaler
Intern uddannelse
Eksterne kurser
Kompetence-gab
Den lærende organisation
Forandringsledelse
– ledelse af forandringer, modstand mod forandringer, kommunikationsteori.
LeeWitts
Kotters 8 trins forandringsmodel
Det supplerende stof:
Erhvervsnyheder og cases fra konkrete virksomheder, oftest i et globalt perspektiv.

Faglige emner i den praktiske del

Organisationskultur
– perspektiver på organisationskultur, kulturdimensioner, kultur og ledelse.
Video:
Opgave:
Projektledelse
– teams, ledelse og organisering af projekter, projektledelse af innovationstiltag
Video:
Belbins teamroller
Edgar Schein
Isak Adizes lederroller
Opgaver:
Teamroller og gruppedynamik
Grupper og team
Edgar Schein
Adizes teori
Teamorganisering og ledelse
Projekt og projektledelse

Personaleudvikling og ledelse
– personlighedsteori, personlighedstest, medarbejderudvikling, lederudvikling
Video:
Kompetenceudvikling
Opgaver:
Kompetenceudvikling

Forandringsledelse
– ledelse af forandringer, modstand mod forandringer, kommunikationsteori.
Video:
Forandring
LeaVitt
Opgaver:
Leavitt og forandringsteori
Undervisningen afveksles med elevaktiverende arbejdsformer, så eleverne får mulighed for at analysere, dokumentere, formidle og diskutere eller vurdere problemer og løsninger.
Undervisningen omfatter et projektforløb med udgangspunkt i et af de valgfrie kernestofområder.

EVT. noget fra grundfagene

Bedømmelse og evaluering af modulerne
Dokumentationen består af skriftlige opgaver, caseopgaver, præsentationer m.v, der arbejdes hen imod en præsentation af det selvvalgte emne. Det skriftlige arbejde bør i vidt omfang indgå i samspil med mundtlig præsentation for derved at styrke elevens evne til at kommunikere om organisatoriske emner. Elevens afleverede opgaver godkendes/ikke godkendes. Der arbejdes med processkrivning ved ikke godkendte opgaver. Mundtlig fremlæggelse på klassen. Gruppearbejde I undervisningen indgår et selvvalgt emne, som bestemmes i samråd mellem lærer og elev. Der udarbejdes synopsis og præsentationsmateriale.

Virksomhedsøkonomi C – Forår 2022 EUD2 & EUX Business

Modul 1 Introduktion & virksomhedsforståelse (12,5%) Forståelse for ejerformer, virksomhedstyper og betingelserne for at drive virksomhed i et internationalt- og markedsorienteret samfund.
Faglige emner i den teoretiske del
- The big five - Nøgletal & beregninger - Hvad er en virksomhed? - Konkurrence, Markedsorienteret & internationalt
Faglige emner i den praktiske del
- MATAS Case - Gruppearbejde - Innovation - Beregninger - E-handel - Økonomi over 3-5 år (udvikling) - Kundeklub - Big data - Gruppearbejde og individuel opgaveløsning **Didaktiske overvejelser:** Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, podcast, avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg, foredrag af relevante virksomheder inddrages i undervisningen. EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases, dog vil der differentieres i forhold til niveau og forventninger til opgavebesvarelserne grundet matematik og organisation på EUX-holdet. – Det forudsættes, at både NIES & PSJO er sat på alle lektionerne.
EVT. noget fra grundfagene
Afsætning: Kunderelationer Erhvervsinformatik: ERP-system & forretningsforståelse EUX: Matematik – Relevante matematiske beregninger
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Mundtlig elevpræsentation (Hvad har de lært og MATAS) Lærerevaluering (Hvor langt er vi og hvad mangler) NIES & PSJO

Modul 2 - Regnskaber og budgetter (25%) Forståelse for virksomhedens økonomiske proces herunder regnskaber og budgetter.
Faglige emner i den teoretiske del
- Virksomhedens økonomiske proces - Regnskabets opbygning - Årsregnskab for forskellige ejerformer

- Budgetformer:
- Bruttoavancebudget
- Resultatbudget
- Likviditetsbudget

Faglige emner i den praktiske del

- Videre med Matas-case: Regnskab, udvikling
- Balance: Aktiver & passiver
- Gruppearbejde og individuel opgaveløsning

Didaktiske overvejelser:

Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, podcast, avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg, foredrag af relevante virksomheder inddrages i undervisningen.

EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases, dog vil der differentieres i forhold til niveau og forventninger til opgavebesvarelserne grundet matematik og organisation på EUX-holdet. – Det forudsættes, at både NIES & PSJO er sat på alle lektionerne.

EVT. noget fra grundfagene

Afsætning: Konkurrence & Normal (e-handel)
Erhvervsinformatik: e-handel
Organisation: Fysiske forretninger & e-handel

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Mundtlig elevpræsentation (Hvad har de lært og MATAS)
Lærerevaluering (Hvor langt er vi og hvad mangler) NIES & PSJO

Modul 3 – Omkostninger, forsyningskæde & logistik (25%)

Forståelse for virksomhedens omkostninger, logistikprocessen samt optimering af forsyningskæden.

Faglige emner i den teoretiske del

- Omkostninger: Variable- og kapacitetsomkostninger
- Værdikæden og optimering
- Forståelse for begrebet logistik

Faglige emner i den praktiske del

- MATAS case: Med udgangspunkt i viden fra foregående moduler
- Forsyningskæden ift. fysiske forretninger og e-handel
- Logistik
- Omkostninger
- ERP-system
- Gruppearbejde og individuel opgaveløsning

Didaktiske overvejelser:

Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, podcast, avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg, foredrag af relevante virksomheder inddrages i undervisningen.

EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases, dog vil der differentieres i forhold til niveau og forventninger til opgavebesvarelserne grundet matematik og organisation på EUX-holdet. – Det forudsættes, at både NIES & PSJO er sat på alle lektionerne.

EVT. noget fra grundfagene

Afsætning: Distributionskæde, e-handel, målgrupper, markedsføring og handel
Erhvervsinformatik: ERP-system
Matematik: Omkostningsberegninger
Organisation: Centralisering og organisering

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Mundtlig elevpræsentation (Hvad har de lært og MATAS)
Lærerevaluering (Hvor langt er vi og hvad mangler) NIES & PSJO

Modul 4 Økonomisystem (25%)

Forståelse for økonomisystemer, ERP-systemer og værdien af optimeringen af IT-systemer.

Faglige emner i den teoretiske del

- ERP-system & IT
- Hvilke muligheder og begrænsninger ERP-systemet giver
- ERP-systemets opbygning
- Nationalt & internationalt

Faglige emner i den praktiske del

- VELUX case:
- Outsourcing & insourcing
- Koblingen mellem regnskaber og ERP-systemet
- Gruppearbejde og individuel opgaveløsning

Didaktiske overvejelser:

Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, podcast, avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg, foredrag af relevante virksomheder inddrages i undervisningen.

EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases, dog vil der differentieres i forhold til niveau og forventninger til opgavebesvarelserne grundet matematik og organisation på EUX-holdet. – Det forudsættes, at både NIES & PSJO er sat på alle lektionerne.

EVT. noget fra grundfagene

Erhvervsinformatik: ERP-system
Organisation: Konsekvenser ved outsourcing, medarbejdertyper & centralisering & decentralisering
Afsætning: Digitalisering & kundebetjening
Matematik: Effektivitetsberegninger

Bedømmelse og evaluering af modulerne

Mundtlig elevpræsentation (Hvad har de lært og VELUX)
Lærerevaluering (Hvor langt er vi og hvad mangler) NIES & PSJO

Modul 5 – Økonomisk effektivitet og nøgletal (12,5%)

Virksomhedens effektivisering og forståelse for virksomhedens økonomiske situation ved diverse nøgletalsberegninger.

Faglige emner i den teoretiske del

- Nøgletal: Dækningsgrad, Indeks, procentregning, afkastningsgrad EBIT, overskudsgrad & forrentning af egenkapital
- Vurder virksomhedens indtjeningsevne
- Metode, opstilling, beregning og vurdering og beskrivelse
- Sammenligning med andre virksomheder (Dominoeffekt)
- ”Tal kan ikke stå alene”
- Prisfastsættelse

Didaktiske overvejelser:

Anvendelse af forskellige medier: Aktualitet & praksisnær-undervisning med fokus på differentiering og variation: Youtube, podcast, avisartikler, Systime.dk, virksomhedsbesøg, foredrag af relevante virksomheder inddrages i undervisningen.

EUX & EDU2 vil som udgangspunkt blive stillet samme opgaver og cases, dog vil der differentieres i forhold til niveau og forventninger til opgavebesvarelserne grundet matematik og organisation på EUX-holdet. – Det forudsættes, at både NIES & PSJO er sat på alle lektionerne.

Faglige emner i den praktiske del

- COOP Case:
- Beregninger
- Gruppearbejde og individuel opgaveløsning

EVT. noget fra grundfagene
Matematik: Nøgletalsberegninger Afsætning: Konkurrencesituation, differentiering af de 4 P´er & målgrupper
Bedømmelse og evaluering af modulerne
Mundtlig elevpræsentation (Hvad har de lært og COOP) Lærerevaluering (Hvor langt er vi og hvad mangler) NIES & PSJO

Grundfag på GF2 EUD:

Eleven skal have gennemført følgende grundfag på følgende niveau med et karaktergennemsnit på mindst 2,0:

1) Afsætning på C-niveau.
2) Dansk på C-niveau.
3) Engelsk på C-niveau.
4) Erhvervsinformatik på C-niveau.
5) Virksomhedsøkonomi på C-niveau.

Afsætning C:
Formålet med undervisningen er, at eleverne opnår grundlæggende forretningsforståelse, herunder viden og færdigheder i afsætning med vægt på salg, service, markedsføring og kommunikation, så eleverne kan varetage arbejdsopgaver inden for disse områder. Eleverne skal gennem arbejde med konkrete afsætningsmæssige problemstillinger styrke deres nyskabende evne til at afsætte produkter og tjenesteydelser samt forstå virksomhedernes strategiske grundlag for valg af konkrete afsætnings-, salgs- og servicekoncepter.

Dansk C:
Formålet med danskfaget i erhvervsuddannelserne er at styrke elevens forudsætninger for at benytte det danske sprog i erhverv, uddannelse, samfund og dagligdag til kommunikation og samarbejde og som værktøj til erkendelse, læring, oplevelse, tolerance og fællesskab.

Faget udvikler elevens sproglige bevidsthed og færdigheder, med henblik på, at eleven bliver bedre til at kommunikere mundtligt, skriftligt og multimodalt, dvs. når ord, billeder, film, animation, lyd og andre midler til kommunikation støtter hinanden i en tekst. Faget understøtter også elevens kommunikative bevidsthed og færdighed, med henblik på kontekstuel kommunikation. Faget bidrager til, at eleven med forståelse kan lytte, læse og deltage i samtale ud fra forskellige tekster og teksttyper om erhverv, uddannelse, samfund og dagligdag.

Fagets metoder styrker elevens innovative, kreative, analytiske og kritiske beredskab til at kunne løse opgaver og møde udfordringer, som eleven møder i erhverv, uddannelse, samfund og dagligdag.

Engelsk C:
Formålet med undervisningen i fremmedsprog er at udvikle elevens fremmedsproglige viden, færdigheder og kompetencer, herunder fremme kommunikative, kulturelle og internationale kompetencer. Formålet med undervisningen er også, at eleverne i faget opnår evne til at forstå og anvende fremmedsproget, således at de kan orientere sig og agere i en globaliseret og digitaliseret verden.

Gennem arbejde med faget kan eleven opnå viden om fremmedsproglige kulturer i forhold til erhverv og samfund samt i almene og personlige sammenhænge.

Eleven kan dermed styrke sine forudsætninger for mobilitet, beskæftigelse og kompetenceudvikling og forudsætninger for at kunne kommunikere og varetage arbejdsopgaver, hvori fremmedsprog indgår. Faget skaber grundlag for, at eleverne kan kommunikere på tværs af kulturelle og geografiske grænser i almene såvel som faglige sammenhænge.

Erhvervsinformatik C:
Faget skal give mulighed for, at eleverne fra starten af uddannelsen kan erhverve sig viden, færdigheder og kompetencer inden for det digitale område.

I faget skal der arbejdes med koblinger mellem digitale teknologier og den enkelte uddannelses fagområde, og med det fokus skal faget medvirke til at styrke elevernes nysgerrighed og motivation for digitale teknologier.

Faget skal aktivere elevernes kendskab til digitale teknologier fra deres hverdag og sætte dette kendskab ind i en erhvervsfaglig kontekst, hvor de skal arbejde med kendte og nye teknologier, som kan anvendes på arbejdsmarkedet samt bidrage til elevernes dannelse. Faget skal give eleverne kompetencer til at være værdiskabende medarbejdere og dygtige iværksættere i et samfund præget af stigende digitalisering og til at kunne agere som aktive og ansvarsbevidste borgere.

Faget har to fokusområder, dels det konkrete praktiske arbejde med at skabe og anvende digitale løsninger og det, der er forudsætningen herfor, og dels skal eleverne opnå kompetencer til at kunne vurdere muligheder, potentialer og konsekvenser ved indførelse af digitale teknologier og automatisering.

Fagets mål og indhold skal lede frem til, at eleverne opnår kompetencer til både at skabe digitale løsninger med anvendelse af eksempelvis robot- eller velfærdsteknologier, og kompetencer til at kunne tage stilling til den teknologiske udviklings indflydelse på menneske, job, erhverv og samfund.

Virksomhedsøkonomi C:
Elevens arbejde med faget skal give erhvervsøkonomiske kompetencer med henblik på at forstå en virksomheds regnskab, og hvordan en virksomhed tjener sine penge. Faget har desuden et almendannende formål, hvor evnen til at identificere og inddrage økonomiske forhold styrkes. Endelig har faget et studieforberedende aspekt. Eleven bliver i stand til at identificere, behandle og formidle de typiske erhvervsøkonomiske problemstillinger, der indgår i elevens uddannelsesområde.

Specificeret beskrivelse for grundfagene samt grundfagets praksisrelation til forløbet fremgår af CIP.

Meritfag for GF2 EUD elever

GF2 EUD elever, der har bestået dansk C og engelsk C, får tilbudt at følge organisation c samt Matematik C, således at de vil have mulig for at starte på EUX studieår efter sommerferien 2022.
Valgfagene er tilgængelige via Praxis. Undervisningsformen er som fjernundervisning og du vil i de timer som du har merit i, skulle arbejde med valgfag.

Valgfag	Forklaring
Skriv en god opgave	Formålet med dette valgfag "Skriv en god opgave" er, at du bliver klar over hvordan en opgave skal bygges op og hvilke dele opgaven skal indeholde. Målet er, at du aflever alle opgaverne og får lavet en skabelon som du kan bruge ved opgaveskrivning i alle fag. Du bliver bedømt i forhold til, om opgaverne i valgfaget bliver afleveret og får karakteren gennemført / ikke gennemført.
Officepakken	Formålet er at give dig et grundlæggende kendskab til Microsoft Office med henblik på at øge dine IT-kompetencer. Målsætning: Ved kursets afslutning skal eleven kunne: • Bruge Word som et redskab til rapportskrivning. • Bruge Excel til at udføre simple beregninger såsom budgetter mm. • Bruge PowerPoint til at fremstille et diasshow med henblik på fremlæggelser. • Bruge Publisher til at fremstille kreative opslag såsom reklamer, invitationer mm. Bedømmelseskriterier:

Valgfag	Forklaring
	Hvert af de fire kapitler afsluttes med en opgave. Alle fire opgaver skal godkendes af underviseren for at kurset er gennemført. Kriterierne for de fire opgaver kan ses umiddelbart i tilknytning til opgaven.
Grundlæggende Fysik	Du vil få en elementær viden inden for fysik. Dette skal ses som en mulighed for du at tilegne sig nye kompetencer, at vedligeholde viden fra tidligere undervisning og som et supplement til igangværende fysikundervisning. Målsætning: At du opnår en grundlæggende forståelse for fire emner inden for fysik. • Energi • Elektricitet • Magnetisme • Varme Bedømmelseskriterier: Hvert emne afsluttes med en multible choice test. Heri skal 9 ud af ti spørgsmål besvares korrekt. Hvis alle fire multible choice test således besvares med minimum 9 korrekte svar, er kurset gennemført.
Privat økonomi	Med dette valgfag "Privatøkonomi" er formålet, at du bliver klogere på din egen økonomi, og især hvis du overvejer at flytte hjemmefra. Målet er, at du afleverer 2 opgaver og med dine 2 budgetter bliver klogere på din nuværende og fremtidigt budget. Bedømmelses kriterier: Du bliver bedømt i forhold til, om opgaverne i valgfaget bliver afleveret og du får karakteren gennemført / ikke gennemført.

Grundfag på EUX grundforløb:

For at kunne blive optaget på det studiekompetencegivende forløb skal eleven ud over at opfylde kravene i § 3, stk. 2-5, have gennemført følgende grundfag på følgende niveau:

1) Afsætning på C-niveau.
2) Erhvervsinformatik på C-niveau.
3) Organisation på C-niveau
4) Matematik på C-niveau.
5) Virksomhedsøkonomi på C-niveau.

Afsætning C:

Formålet med undervisningen er, at eleverne opnår grundlæggende forretningsforståelse, herunder viden og færdigheder i afsætning med vægt på salg, service, markedsføring og kommunikation, så eleverne kan varetage arbejdsopgaver inden for disse områder. Eleverne skal gennem arbejde med konkrete afsætningsmæssige problemstillinger styrke deres nyskabende evne til at afsætte produkter og tjenesteydelser samt forstå virksomhedernes strategiske grundlag for valg af konkrete afsætnings-, salgs- og servicekoncepter.

Erhvervsinformatik C:

Faget skal give mulighed for, at eleverne fra starten af uddannelsen kan erhverve sig viden, færdigheder og kompetencer inden for det digitale område.

I faget skal der arbejdes med koblinger mellem digitale teknologier og den enkelte uddannelses fagområde, og med det fokus skal faget medvirke til at styrke elevernes nysgerrighed og motivation for digitale teknologier.

Faget skal aktivere elevernes kendskab til digitale teknologier fra deres hverdag og sætte dette kendskab ind i en erhvervsfaglig kontekst, hvor de skal arbejde med kendte og nye teknologier, som kan anvendes på arbejdsmarkedet samt bidrage til elevernes dannelse. Faget skal give eleverne kompetencer til at være værdiskabende medarbejdere og dygtige iværksættere i et samfund præget af stigende digitalisering og til at kunne agere som aktive og ansvarsbevidste borgere.

Faget har to fokusområder, dels det konkrete praktiske arbejde med at skabe og anvende digitale løsninger og det, der er forudsætningen herfor, og dels skal eleverne opnå kompetencer til at kunne vurdere muligheder, potentialer og konsekvenser ved indførelse af digitale teknologier og automatisering.

Fagets mål og indhold skal lede frem til, at eleverne opnår kompetencer til både at skabe digitale løsninger med anvendelse af eksempelvis robot- eller velfærdsteknologier, og kompetencer til at kunne tage stilling til den teknologiske udviklings indflydelse på menneske, job, erhverv og samfund.

Matematik C:
Formålet med faget er, at eleverne bliver i stand til at anvende matematisk modellering til løsning eller analyse af praktiske opgaver og til at kommunikere derom. Hvor faget indgår som obligatorisk del af en erhvervsuddannelse, bidrager det til elevernes erhvervsfaglige kvalificering, således at de bliver i stand til at foretage beregninger inden for det relevante erhvervsområde. Formålet med matematik i erhvervsuddannelserne er endvidere at give eleven grundlag for videre uddannelse.

Organisation C:
Gennem undervisningen i organisation skal eleverne udvikle deres evne til at analysere, vurdere og formidle problemstillinger omkring ledelse og organisation gennem anvendelse af fagets teori. Undervisningen skal desuden fremme elevernes evne til at arbejde struktureret og målrettet, men også innovativt med løsning af en virksomheds ledelsesmæssige og organisatoriske udfordringer. Undervisningen skal bidrage til udvikling af elevernes digitale kompetencer og dannelse. Desuden skal undervisningen fremme elevernes nysgerrighed, engagement i fagets discipliner og kernestofområder.

Virksomhedsøkonomi C:
Elevens arbejde med faget skal give erhvervsøkonomiske kompetencer med henblik på at forstå en virksomheds regnskab, og hvordan en virksomhed tjener sine penge. Faget har desuden et almendannende formål, hvor evnen til at identificere og inddrage økonomiske forhold styrkes. Endelig har faget et studieforberedende aspekt. Eleven bliver i stand til at identificere, behandle og formidle de typiske erhvervsøkonomiske problemstillinger, der indgår i elevens uddannelsesområde.

Tilrettelæggelse og didaktiske overvejelser:

Samarbejde

Der arbejdes ud fra en holdbaseret tilgang, hvor der indgår samarbejdsøvelser, hvor eleverne træner samarbejde med andre i forbindelse med løsning af konkrete opgaver. I forløbet arbejder eleverne både individuelt og gruppeorienteret med teorien og de praktiske opgaver. Gruppesammensætningen afstemmes ud fra klassens deltagerforudsætninger.

Problemløsning

Forløbet indledes med grundlæggende teoretisk undervisning i grundfagene som senere anvendes til praktiske løsninger såvel i grundfagene som det uddannelsesspecifikke fag, hvor der arbejdes med en række virksomheder inden for handel og detailområdet. Vores fokus er at være tæt på virksomhederne bl.a. med virksomhedsbesøg, besøg af virksomhederne på uddannelsesstedet samt praktik i virksomhederne både i udlandet og i Danmark.

Differentiering og variation

Som udgangspunkt anvendes CIP (Praxis) som digital læringsplatform suppleret med Podtcast, YouTube m.m. Undervisningen differentieres på indhold og proces. Der differentieres også på antallet af opgaver, tid til opgaven, sværhedsgraden og graden af selvstændighed (lærerstøtte og frihed ift. form og indhold) i opgaveløsningen. På baggrund af den feedback eleverne får, arbejdes der med processkrivning.
Variationen findes i en vekselvirkning mellem forskellige opgavetyper (teori-praktik), men også i måden hvorpå eleverne kan tilgå og aflevere opgaverne fx som tekst eller video, multiple choice. Nogle opgaver afleveres skriftligt andre præsenteres mundtligt. Desuden indgår cases fra virksomheder, så eleverne opnår en forståelse for, hvordan forskellige brancher og virksomhedstyper arbejder.

Helhedsorienteret og praksisrelateret

Der tænkes i helheder og praksisrelation på flere måder. Undervisningen relateres til virksomheder med fokus på casebaserede opgaver. Dels ved at grundfag integreres i de erhvervsfaglige fag og omvendt. Gennem forløbet inddrages tidligere gennemgået stof, sådan at eleverne får en forståelse for, hvordan tværfaglig viden opnås. Alle emner hænger sammen, og der opnås en forståelse for hvordan den teoretiske viden har relevans for den praktiske viden og omvendt.
Undervisningsmaterialer er tilgængelige i CIP (Praxis), så eleverne altid har mulighed for selv at vende tilbage til og repeterer tidligere stof.

Evaluering og bedømmelse af GF2EUD & EUX Detail- &handelsuddannelserne

Det uddannelsesspecifikke fag

Grundforløbsprøven er rammesat gennem den nationale standard for GF-prøven, se detaljeret beskrivelse på FU's hjemmeside https://www.uvm.dk/erhvervsuddannelser/proever-og-eksamen/grundforloebsproeven :

Det uddannelsesspecifikke fag bedømmes med en standpunktskarakter, der afgives før grundforløbsprøven. Standpunktskarakteren er udtryk for elevens aktuelle kunnen ved afslutningen af grundforløbets.

Bedømmelsesgrundlag

Inden for rammerne af eksaminationsgrundlaget bedømmes elevens mundtlige præstation i forhold til fagets mål. Eksaminationsgrundlaget er primært opgaverne i et opgavesæt, sekundært de faglige begreber, der er arbejdet med i det uddannelsesspecifikke fag.

Til prøven skal eleven fremlægge besvarelserne af opgaverne ved hjælp af PowerPoint og/eller andre relevante programmer hertil.

Der er afsat 30 minutter pr. elev til eksaminationen inklusiv votering.

Der lægges vægt på, at eleven kan:

- reflektere over valgte metoder og løste arbejdsopgaver i udvalgte funktioner i virksomheden,
- vurdere kvaliteten af de løste opgaver,
- demonstrere anvendte it-værktøjer,
- forklare den anvendte teori,
- kan forstå helheden i virksomheden.

Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne tager udgangspunkt i de væsentlige mål og krav inden for nedenstående fem kompetencer. Bedømmelsen er en vurdering af, i hvilket omfang elevens præstation lever op til de faglige mål i faget.

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 om kalkulationen 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,

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,

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.

Uvæsentlige mangler:

- mindre og kortfattet uddybning af nogle af problemstillingerne og/eller teori,
- enkelte misforståelser og mindre fejl.

Væsentlige mangler:

- meget få begreber og få udredninger,
- alvorlige misforståelser og fejl,
- manglende forståelse for sammenhænge og konsekvenser,
- manglende dokumentation af eget arbejde.

Grundforløbsprøven bedømmes bestået/ikke bestået.
Prøven skal være bestået, for at du kan påbegynde skoleundervisningen i hovedforløbet. Består du ikke grundforløbsprøven tilbydes du reeksamination.

Bedømmelseskriterier af grundfagene

Bedømmes jf. bekendtgørelsens mål for faget:

Afsætning https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#id76b1f215-a24d-4fd3-9294-7259353bdc23

Dansk https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#id65888139-3dbd-476d-b1a9-2441091b2e90

Erhvervsinformatik https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#idf6d74b83-316c-491a-871c-3904eb62c380

Fremmedsprog https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#id5e629b24-143f-4f37-bd84-bded88ea5804

Matematik https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#idedacb093-1f0f-4fbc-a8b5-f33f90959480

Organisation https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#ide8b8e42f-4ff9-47d1-acbb-f5d9a067ab08

Virksomhedsøkonomi https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#id65e382be-ebe2-4cb4-bfaa-f270437d2388