

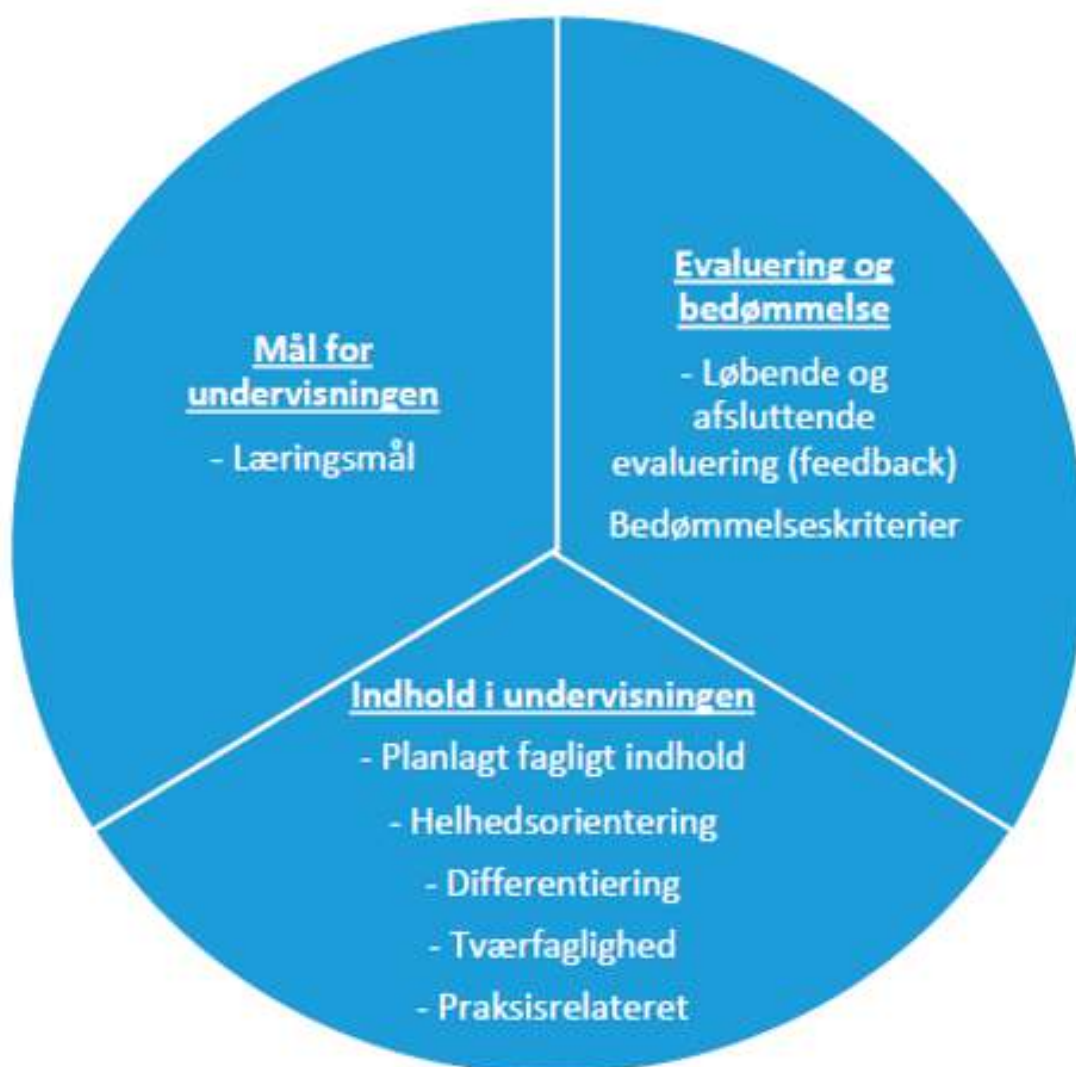
# Lokal undervisningsplan for

## Hovedforløb

Detailhandelsuddannelse med specialer

### Specialet DIGITAL HANDEL

Senest opdateret 12.02 2023



## Indhold

Praktiske oplysninger .....	3
Afdelingens navn og adresse .....	3
Love og bekendtgørelser: .....	4
Samlet overblik over fag, niveauer og antal uger på hovedforløbets skoleperioder .....	4
Læringsmål for undervisningen .....	4
Indhold i undervisningen .....	5
Det pædagogiske værdigrundlag Business UCH .....	5
Undervisningens tilrettelæggelse .....	5
Tværfaglighed og relation til praksis .....	5
Helhedsorientering .....	5
Evaluering og bedømmelse .....	5
Fagprøveeksamen .....	6
Samlet overblik over læringsmål, indhold og evaluering i de enkelte fag .....	7
<b>Bundne specialefag</b> .....	7
Digitalt salg og forretningsforståelse .....	7
Digital købsadfærd .....	8
E-commerce drift og kundeservice .....	9
Dataanalyse .....	9
Digital markedsføring 1 .....	10
<b>Valgfrie specialefag</b> .....	11
Omnichannel .....	11
Digital markedsføring 2 .....	11
Logistik .....	12
E-procurement .....	13
Præsentationsteknik og personlig fremtræden (fag nr. 35058) – 1 uge .....	14

## Praktiske oplysninger

Den lokale undervisningsplan henvender sig primært til lærerne, der skal undervise efter den. Undervisningsplanen er UCH's dokumentation for undervisningen og skal gøre det let for underviserne og eleverne at se, hvad der skal foregå på hovedforløbet på detailspecialet [SalgsassistentDigital handel](#).

Den lokale undervisningsplan kan også have interesse for en bredere kreds, som er interesserede i undervisningen. Fx forældre, virksomheder og potentielle elever.

## Afdelingens navn og adresse

Business, UCH, Døesvej 76, 7500 Holstebro

<https://www.ucholstebro.dk/business>



## Love og bekendtgørelser:

Den lokale undervisningsplan spiller tæt sammen med love og bekendtgørelser. Denne lokale undervisningsplan er lavet på baggrund af, og henviser til følgende love og bekendtgørelser:

- Bekendtgørelse om detailhandelsuddannelsen med specialer ([BEK 610136 / 20223](#))
- Erhvervsuddannelsesloven – Bekendtgørelse af lov om erhvervsuddannelser ([LBK 956 / 2022](#))
- Hovedbekendtgørelsen - Bekendtgørelse om erhvervsuddannelser ([BEK 2499 / 2021](#))
- EUD Eksamens bekendtgørelsen – Bek. om prøver og eksamen i grundlæggende erhvervsrettede uddannelser ([BEK 41 / 2014](#))

## Samlet overblik over fag, niveauer og antal uger på hovedforløbets skoleperioder

Undervisningen på hovedforløbet består af uddannelsesspecifikke fag (bundne specialefag og valgfrie specialefag)

Samlet antal skoleuger:

5 ugers bundne specialefag

2 - 6 ugers valgfrie specialefag

1 uges fagprøve

Fag og niveauer fremgår af uddannelsesordningen [som kan hentes på https://hentdata.stil.dk/](https://hentdata.stil.dk/) ved at søge på uddannelsen( [eller på www.eud.uddannelsesadministration.dk](http://www.eud.uddannelsesadministration.dk) ).

Fag		Uger
Digital købsadfærd	Obligatoriske fag	1-uge
Digitalt salg & forretningsforståelse	Obligatoriske fag	1-uge
Digital markedsføring 1	Obligatoriske fag	1-uge
E-commerce drift & kundeservice	Obligatoriske fag	1-uge
Dataanalyse	Obligatoriske fag	1-uge
Omnichannel	Valgfag	1-uge
Digital markedsføring 2	Valgfag	2-uger
Logistik	Valgfag	1-uge
Præsentationsteknik <a href="#">og personlig fremtræden</a>	Valgfag	1-uge
E-procurement	Valgfag	1-uge

## Læringsmål for undervisningen

Læringsmålene for undervisningen er en overordnet beskrivelse af, hvad eleven forventes at kunne, når hovedforløbet er afsluttet.

- Detailuddannelsen med speciale i digital handel har som overordnet formål at eleven igennem skoleundervisning og praktikuddannelse opnår viden og færdigheder indenfor:
  - Eleven kan udføre opgaver i relation til virksomhedens koncept, værdikæde og digitale forretningsforståelse.
  - Eleven kan anvende og tilpasse virksomhedens digitale platform på baggrund af kundeindsigt og kundedata.

- Eleven kan foretage digitalt salg, kundekontakt- og kundeservice.
- Eleven kan udføre opgaver i relation til virksomhedens digitale forretningsgange

## Indhold i undervisningen

Det pædagogiske værdigrundlag Business UCH

Undervisningen har en høj grad af faglighed, der er baseret på, at eleven får tilegnet traditionel faglig viden indenfor Detailuddannelsen med speciale i digital handel, suppleret med den nyeste viden indenfor branchen. Det gælder både i forhold til materialer og metoder. Undervisningen er præget af nytænkning, og der sker løbende udvikling af undervisningsmetoder, herunder digitalisering, materialer, opgaver m.m., så eleven hele tiden bliver opdateret på det, der sker her og nu indenfor branchen. Undervisningen tager udgangspunkt i elevens læreplads for at sikre, at der bliver en god mulighed for at koble den teori, eleven får på skolen med elevens egen virksomhed. Der tages i størst mulig omfang udgangspunkt i den enkelte elevs forudsætninger, og at eleven inspireres til at tage ansvar for egen læring. Der lægges stor vægt på at skabe et godt og positivt undervisningsmiljø, hvor gode og positive relationer mellem eleverne indbyrdes, og mellem lærer og elev er i fokus.

### Undervisningens tilrettelæggelse

Skoleperioderne til Detailuddannelsen med speciale i digital handel er tilrettelagt som fleksibelt forløb, og dette betyder, at forløbet er opbygget som en kombination af undervisning på skolen og i virksomheden.

Undervisning på skolen er tilrettelagt således, at eleven er på skole 4 dage pr uge (mandag – torsdag). Fredag arbejder eleven hjemme i virksomheden, hvor de får en caseopgave, som supplerer den undervisning, de netop har fået gennemgået på skolen. Opgaveløsning i virksomheden er i samråd med uddannelsesansvarlige.

### Tværfaglighed og relation til praksis

Undervisningen tilrettelægges så praktisknært og erhvervsrettet som muligt. Der lægges vægt på at eleven opnår erhvervsrettede kompetencer, dvs. at sætte eleven i stand til at anvende det lærte i praksis i en bredere sammenhæng, hvor faglige, sociale og personlige kvalifikationer tænkes sammen i en helhedsforståelse af, hvad eleverne bør have ud af deres uddannelse. Eleven får her på skolen relevant teoretisk viden i forhold til Detailuddannelsen med speciale i digital handel, for herefter at arbejde hjemme i virksomheden med at koble det teoretiske til egen virksomhed i form af forskellige typer opgaver, både praktiske og teoretiske.

### Helhedsorientering

Undervisningen tilrettelægges helhedsorienteret med henblik på elevernes tilegnelse af viden, færdigheder og kompetencer som efterspørges i erhvervslivet.

Der arbejdes målrettet med at styrke elevernes valgkompetence, herunder at give eleverne en tilstrækkelig platform at træffe beslutninger fra og at guide dem igennem beslutningerne.

### Evaluering og bedømmelse

Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne.

- Løbende bedømmelse afgives efter hvert fag som en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen.

## Fagprøveeksamen

Hovedforløbet afsluttes med en fagprøve, som har til formål at evaluere elevens faglige, generelle og personlige kvalifikationer indenfor fagområdet og vise, at eleven er i stand til at anvende denne viden ved løsning af en given opgave.

Fagprøven består samlet set af en skriftlig rapport på min. 10 sider, og en mundtlig præsentation, hvor eleven har ca. 20 min. til at fremlægge i. Det er et krav at til den mundtlige fremlæggelse, at eleven præsenterer yderligere perspektiver på problemformuleringen, nyt indhold eller refleksioner over andre metoder. Herefter stilles der spørgsmål til eleven. Eleven udarbejder en problemformulering forud for løsning af opgaven, som godkendes af både uddannelsesansvarlige og vejleder.

Til eksamen bedømmes eleven på den mundtlige præsentation og den skriftlige rapport. Det munder ud i en helhedsvurdering, baseret på både den skriftlige del og den mundtlige præsentation.

- Afsluttende eksamenskarakter afgives til fagprøven.
- Karakter for fagprøve vurderes efter 7-trinsskalaen

Eleven skal have opnået bestå karakter på 02 som gennemsnit på hovedforløbet: samt mindst have opnået bestå karakteren 02 i den afsluttende fagprøve. Hvis man ikke består den afsluttende fagprøve, kan man tilbydes en reeksamen, samt vejledning hertil.

Samlet overblik over læringsmål, indhold og evaluering i de enkelte fag  
Bundne specialefag

## Digitalt salg og forretningsforståelse

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:  <a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a>	<p>Skoleperioderne til specialet i digital handel er tilrettelagt som fleksibelt forløb, og dette betyder, at forløbet er opbygget som en kombination af undervisning på skolen og i virksomheden.</p> <p>Undervisningen er alle dage placeret i tidsrummet fra kl. 8.00 – 15.00.</p> <p>Undervisning på skolen er tilrettelagt således, at eleven er på skole mandag – torsdag. Fredag arbejder eleven hjemme i virksomheden, hvor de arbejder med en relevant caseopgave, som supplerer den undervisning, de netop har fået gennemgået på skolen. Opgaveløsning i virksomheden kan ske i samråd med kolleger eller den uddannelsesansvarlige</p> <p>Undervisningsmaterialet består af I-bogs materiale fra Praxis samt PowerPoints og relevante artikler/videoer. Der lægges stor vægt på, at materialet hele tiden opdateres, så det følger med tiden.</p> <p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b> Emne 1 - Introduktion til digital handel Emne 2 - Digitale forretningsmodeller Emne 3 - Den digitale kunde Emne 4 - Den digitale virksomhed Emne 5 - Rettigheder og pligter</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>

	<p>Emne 6 - Digitale spor og opsamling af data  Emne 7 - Omverdenen  Emne 8 - Digitale trends</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	
--	---	--

## Digital købsadfærd

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Emne 1 - Begrebet Customer Journey  Emne 2 - Forbrugerne flytter sig, og du skal følge med  Emne 3 - Fra målgruppe til persona  Emne 4 - Korrekt behandling af data  Emne 5 - Brugervenlighed og -oplevelser  Emne 6 - Fra transaktion til relation</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>



## E-commerce drift og kundeservice

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Emne 1: Introduktion til e-commerce drift                      Emne 2 - Produktets rejse                      Emne 3: Verdens bedste servicemedarbejder                      Emne 4 - Kundens oplevelser                      Emne 5: Bag kulissen</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>

## Dataanalyse

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Emne 1 - Målstyring via KPI'er                      Emne 2 - Håndtering af data                      Emne 3 - Sådan bruger du data                      Emne 4 - SEO</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p>

	<p>Emne 5 - Data i fremtiden</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>
--	--	---

## Digital markedsføring 1

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Emne 1: Hvad er digital markedsføring?            Emne 2: Digital markedsføring på forskellige kanaler            Emne 3: Content Marketing            Emne 4: Loyaltetsprogrammer            Emne 5: Jura</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>

## Valgfrie specialefag –

Her kan vælges 2 - 6 uger

# Omnichannel

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:  <a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a>	<b>Følgende emner indgår i dette modul:</b> Emne 1 - Hvad er Omnichannel? Emne 2 - Kundeoplevelsen i omnichannel Emne 3 - Permission Emne 4 - Data Emne 5 - Omnichannelstrategi  Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.	Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne  Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen

# Digital markedsføring 2

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
------------	--	--------------------------

<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Emne 1 - Markedsanalysen  Emne 2 - Markedsføringsplanen  Emne 3 - SoMe  Emne 4 - Den røde tråd  Emne 5 - SEO  Emne 6 - Kampagnetid  Emne 7 - Hold på kunden  Emne 8 - Effekten og optimering af kampagner</p> <p>Der vil være en til to caseopgaver, hvor eleven skal arbejde med lokale virksomheder, og løse opgaver for dem, omkring deres digitale markedsføring.</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>
--	---	---

## Logistik

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Emne 1 - Varens vej  Emne 2 - Logistisk effektivitet</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p>

<a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a>	<p>Emne 3 - Lagerstyring Emne 4 - Distributionsstyring Emne 5 - Jura Emne 6 - Trends og tendenser</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>
---	---	---

## E-procurement

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p><b>Følgende emner indgår i dette modul:</b></p> <p>Intro til indkøb Operationelt indkøb Strategisk indkøb Den rette leverandør Digital forhandling Digitale trends indenfor E-procurement</p> <p>Faget afsluttes med en caseopgave. Den vil omhandle elevens egen virksomhed, og eleven skal vise, at de er i stand til at anvende ugens teori til at løse opgaven.</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p>

## Præsentationsteknik og personlig fremtræden (fag nr. 35058) – 1 uge

Læringsmål	Indhold (det faglige indhold og de teoretiske og praktiske opgaver, som eleverne skal arbejde med samt evt. en beskrivelse af tværfagligheden og praksisrelateringen)	Evaluering og bedømmelse
<p>For beskrivelse af målpinde for de enkelte fag i hovedforløbet henvises til:</p> <p><a href="#">Uddannelsesordning for specialet digital handel</a></p>	<p>Indholdet tager udgangspunkt i de faglige mål i uddannelsesordningen for fag nr. 35058.</p> <p>Forløbet kan køre med både ren tilstedeværelse og som online forløb.</p> <p>Der undervises ud fra bogen <i>Teori og metode 2</i> –præsentationsteknik og personlig fremtræden. Herudover inddrages diverse artikler, supplerende teori, PowerPoints og videoklip.</p> <p>Undervisningen består af teoretisk gennemgang, mindre opgaver og øvelser – individuelt og gruppevis, fælles diskussioner med inddragelse af erfaring fra egen praksis i virksomheden, opgaveløsning - individuelt og gruppevis der enten afleveres/præsenteres på TEAMS ellers drøftes samlet på holdet. Der gives løbende feedback på fremlæggelser og noget filmes, så eleven kan gense og arbejde videre med den konstruktive feedback.</p> <p>For at koble teori med praksis lægges der i undervisningen stor vægt på at inddrage elevernes forskellige erhvervs erfaring og generelle viden om emnerne i faget.</p>	<p>Elevens indsats bedømmes løbende via feedback på afleverede og fremlagte opgaver samt deltagelse i timerne</p> <p>Efter forløbet afgives en standpunktskarakter efter 7-trinsskalaen</p> <p>Karakteren dannes ud fra:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktiv deltagelse i faget og tilhørende diskussioner</li> <li>- Individuel skriftlige og praktiske opgaver gennem forløbet</li> <li>- Individuelle mundtlige præsentationer gennem forløbet.</li> </ul> <p>I afslutter forløbet med en større individuel mundtlig præsentation for holdet, hvor eleven især vurderes på kropssprog, personlig fremtræden og mundtlig kommunikation. Eleven modtager konstruktiv feedback fra både øvrige elever og underviser</p>