

Niveau som eleven minimum skal være på, når uddannelsen afsluttes	Praktikmål som eleven skal oplæres i, i butik/varehus	Hvor giver det mening at arbejde med praktikmålet, så det passer sammen med teorien på skoleophold
U3	god ergonomi og hvordan man undgår arbejdsskader gennem korrekt løft og arbejdsstilling.	Udviklingshjul 1
U3	butikkens personaleregler, herunder hvem der er tillidsrepræsentant og arbejdsmiljørepræsentant.	Udviklingshjul 1
U3	reglerne for et sikkert arbejdsmiljø og hvor man finder information om arbejdsmiljø i butikken.	Udviklingshjul 1
U3	butikkens sikkerhedsprocedurer og hvordan vi forebygger butikstyveri, røveri og internt svind.	Udviklingshjul 1
U4	præsentere og opbygge varer, så det tiltrækker kunder og understøtter salget.	Udviklingshjul 1, 2
U4	modtage og løse reklamationer ud fra butikkens procedurer – med både kunde og forretning for øje.	Udviklingshjul 1, 4
U4	få butikken til at fremstå salgsklar – fx ryddelighed, opfyldning og korrekt skiltning.	Udviklingshjul 1, 2, 8
U4	justere salgsparametre som placering og eksponering for at øge salget.	Udviklingshjul 1, 2, 3, 5, 6
U4	betjene og vejlede kunder, så de får en god oplevelse.	Udviklingshjul 1, 3, 5, 6
U4	butikkens vigtigste kundetyper og lokale konkurrenter – samt forklare, hvordan det påvirker salgsarbejdet.	Udviklingshjul 1, 3, 7, 8
U4	forklare og overholde regler for betaling, bytte, reklamation og garanti.	Udviklingshjul 1, 4, 6
U4	forklare butikkens serviceniveau og komme med konkrete eksempler på god service, som matcher butikkens værdier.	Udviklingshjul 1, 4, 5, 7
U4	kommunikere tydeligt, dele information og samarbejde effektivt med kolleger og ledelse.	Udviklingshjul 1, 5, 8
U4	bruge butikkens IT-systemer til fx bestilling, registrering og kundeservice.	Udviklingshjul 1, 5, 8
U4	analysere kundens rejse og sikre en god oplevelse i alle kontaktpunkter.	Udviklingshjul 2
U3	enkle dekorationsopgaver og pynte op i butik, vindue eller på forplads.	Udviklingshjul 2
U3	forklare og anvende loyalitetsprogrammer, så de skaber værdi for kunden og butikken.	Udviklingshjul 2
U4	tænke som en købmand – fx ved at træffe beslutninger, der styrker indtjening og kundetilfredshed.	Udviklingshjul 2
U3	udforme og placere skilte, så de informerer tydeligt og støtter salget.	Udviklingshjul 2, 3
U3	sortimentsforståelse og forklarer hvordan det passer til kundernes behov - fx. pris, kvalitet, bredde, dybde.	Udviklingshjul 2, 4
U4	finde måder at øge butikkens indtjening og reducere omkostninger.	Udviklingshjul 2, 5
U4	planlægge og gennemføre salgsfremmende aktiviteter, fx temadage, kampagner eller events.	Udviklingshjul 2, 6
U4	holde styr på lagerniveauer og sikre, at varer bestilles og opfyldes rettidigt.	Udviklingshjul 2, 5, 8
U4	bruge budgettet som et værktøj – fx til at forstå nøgletal og vurdere resultater.	Udviklingshjul 2, 6, 7

U4	butikkens koncept og hvad der gør butikken anderledes fra konkurrenterne – og hvordan konceptet styres i hverdagen.	Udviklingshjul 2, 7, 8
U3	gennemføre et personligt salg ved at lytte til kundens behov og tilpasse sin vejledning.	Udviklingshjul 3, 4
U4	vurdere lagerbeholdningen i egen afdeling og tage stilling til, om der skal bestilles flere varer.	Udviklingshjul 3, 4
U4	tage imod varer og registrere dem korrekt i systemet.	Udviklingshjul 3, 5
U4	bestille varer i systemet og sikre, at der hverken mangler eller bestilles for meget.	Udviklingshjul 3, 5
U4	gennemføre en kampagne – fx sikre opfyldning, skiltning og kundevedtøgt aktiviteter.	Udviklingshjul 3, 6
U3	butikkens markedsføringskanaler og kan nævne eksempler på reklameindsatser – fx sociale medier eller tilbudsaviser.	Udviklingshjul 3, 6
U2	følge op på lokale kampagner og vurderer effekten.	Udviklingshjul 3, 8
U4	håndtere konflikter med kunder og kollegaer på en rolig og respektfuld måde, så situationen løses professionelt og kunden/kollegaen føler sig hørt.	Udviklingshjul 4
U4	bruge samtaleteknikker til at skabe en god dialog med både kunder og kollegaer – fx ved at lytte aktivt og stille åbne spørgsmål.	Udviklingshjul 4
U4	rådgive kunder om varenes brug, opbevaring og holdbarhed indenfor eget vareområde.	Udviklingshjul 4
U4	læse og forklare varedokumentation og fortælle om varens oprindelse og miljømærkning.	Udviklingshjul 4
U4	håndtere varer korrekt – fx modtagelse, opfyldning, rotation og opbevaring.	Udviklingshjul 4
U4	kontakt til leverandører – fx i forbindelse med bestilling, reklamationer eller kampagner.	Udviklingshjul 4
U4	sortere affald korrekt og følge butikens retningslinjer for miljøvenlig bortskaffelse.	Udviklingshjul 4
U4	læse og bruge salgsdata – fx til at vurdere effekten af kampagner.	Udviklingshjul 4
U3	nysgerrig på nye trends i markedet og komme med ideer til, hvordan de kan overføres til butikens varepræsentation, events og kundevejledning	Udviklingshjul 4, 8
U4	følge procedurer for at undgå svind – fx tjek af datoer, tom emballage og overvågning.	Udviklingshjul 5
U3	håndtere penge korrekt i daglige rutiner – fx tælle kassen op, give byttepenge og følge butikens instruktioner for sikkerhed.	Udviklingshjul 5
U4	deltage i status og selvstændigt sikre, at varerne tælles korrekt og registreres rigtigt.	Udviklingshjul 5, 6
U4	skabe en god kundeoplevelse på tværs af butik og webshop – fx ved klik & hent.	Udviklingshjul 6
U4	læse resultater fra kundeundersøgelser og forklare, hvordan de bruges til at udvikle butikken og forbedre kundetilfredsheden.	Udviklingshjul 6, 7
U4	analysere svind – fx ved at finde mønstre, fejl og mulige løsninger.	Udviklingshjul 7