

Læreplan i vg3 salsfaget

Dette er ei omsetting av den fastsette læreplanteksten. Læreplanen er fastsett på bokmål.

Fastsett som forskrift av Utdanningsdirektoratet 4. mai 2021 etter delegasjon i brev av 13. september 2013 frå Kunnskapsdepartementet med heimel i lov 17. juli 1998 nr. 61 om grunnskolen og den vidaregåande opplæringa (opplæringslova) § 3-4 første ledd.

Gjeld frå 01.08.2022

Om faget

Fagrelevans og sentrale verdier

Vg3 salsfaget handlar om sal, marknadsføring, samhandling og lønnsam drift. Faget skal gi lærlingane kompetanse i å avdekkje behova til kundane, målgruppene og markedene for å kunne tilby passende produkt. Vidare handlar faget om å tilpasse kommunikasjon, kommunikasjonskanalar og informasjon til ulike målgrupper. Faget skal ruste lærlingane til å ta del i eit arbeidsliv der trendane og marknadssituasjonen endrar seg etter ønska og krava frå kundane og samfunnet.

Alle fag skal bidra til å realisere verdigrunlaget for opplæringa. Vg3 salsfaget skal bidra til å utvikle respekten lærlingane har for identitet og kulturelt mangfald i møte med kundar og kollegaer. Faget skal vidare bidra til å utvikle kunnskap om miljømessige, økonomiske og sosiale forhold i salsbransjen. Gjennom å utforske produkt, moglegheiter, målgrupper og marknader skal faget bidra til å styrkje engasjementet og skapargleda hos lærlingane. Faget skal òg bidra til å gi lærlingane kunnskap om pliktene og rettane til arbeidsgivaren og arbeidstakaren og om betydninga av trepartssamarbeidet, der arbeidsgivaren, arbeidstakaren og myndigheitene jobbar saman for å utvikle eit betre arbeidsliv.

Kjerneelement

Drift og lønnsemd

Kjerneelementet drift og lønnsemd handlar om kommersiell forståing gjennom å bruke nøkkeltal for å auke lønnsemd og redusere svinn i utøving av faget. Kjerneelementet handlar om å utnytte ressursar effektivt og ansvarleg for å sikre meirverdi og berekraft i bedrifta. Vidare handlar det om å forvalte relevante lovverk og etiske retningslinjer for å bidra til gode kundeopplevingar og eit godt arbeidsmiljø.

Sal og marknadsføring

Kjerneelementet sal og marknadsføring handlar om å byggje merkevarer og tilpasse marknadsføringa slik at bedrifta tiltrekkjer seg nye kundar, samstundes som ho beheld høg kundelojalitet hos dei eksisterande kundane. Kjerneelementet handlar om salsprosessen og om å skape meirverdier i møte mellom tilbydarar og kundar og vidare bidra til sal, meirsal og gjensal.

Kommunikasjon og relasjonar

Kjerneelementet kommunikasjon og relasjonar handlar om å kommunisere med kundar og samarbeidsaktørar i eigna kanalar. Kjerneelementet inneber å innhente og bruke kundedata for å imøtekomme behova og ønska til kunden. Vidare handlar det om å bygge kundelojalitet og formidle produktinformasjon til ulike målgrupper.

Tverrfaglege tema

Folkehelse og livsmeistring

I vg3 salsfaget handlar det tverrfaglege temaet folkehelse og livsmeistring om å bygge og handtere profesjonelle relasjonar med ulike kundar, kollegaer og arbeidsleiarar. Dette inneber å kunne setje grenser og respektere andre sine grenser i ulike arbeidssituasjonar. Vidare handlar folkehelse og livsmeistring om å sikre god fysisk og psykisk helse gjennom kunnskap om helse, miljø og sikkerheit og om pliktene og rettane arbeidstakaren og arbeidsgivaren har i arbeidslivet.

Berekraftig utvikling

I vg3 salsfaget handlar det tverrfaglege temaet berekraftig utvikling om å ta ansvarlege, etiske og miljømedvitne val i formidlinga, utviklinga og marknadsføringa av produkt. Dette handlar om å vurdere berekraftsperspektivet gjennom heile verdikjeda og reflektere over potensielle dilemma.

Grunnleggjande ferdigheiter

Munnlege ferdigheiter

Munnlege ferdigheiter i vg3 salsfaget inneber å kommunisere med kundar og leverandørar og vidare presentere produkt gjennom sals- og marknadsaktivitetar. Det handlar òg om å kunne samhandle gjennom å lytte, reflektere, presentere, samtale og argumentere.

Å kunne skrive

Å kunne skrive i vg3 salsfaget inneber å kommunisere skriftleg og profesjonelt med ulike mottakarar. Det inneber å tilpasse tekstar til ulike formål, sjangrar og medium for å nå fram med budskapet til kundar og andre mottakarar. Vidare inneber det å lage og dokumentere arbeidsoppgåver i kvalitetssikringsarbeidet i bedrifta og å utøve kjeldekritikk.

Å kunne lese

Å kunne lese i vg3 salsfaget inneber å forstå, tolke og vurdere informasjon frå ulike kjelder, marknader og regelverk. Det inneber å bruke faglege tekstar som grunnlag for å kommunisere og samhandle med kundar, kollegaer og leiarar. Vidare handlar det om å innhente informasjon om økonomiske, marknadsmessige og andre forhold som gir grunnlag for utvikling, innovasjon og berekraftige løysingar i bedrifta.

Å kunne rekne

Å kunne rekne i vg3 salsfaget inneber å hente inn, omarbeide, analysere og vurdere talmateriale og vidare presentere dette i relevante oppsett. Det inneber å utføre enkle valutaoverslag, priskalkulasjonar og økonomiske berekningar. Vidare inneber det å lese rekneskap og bruke budsjettet og nøkkeltala til bedrifta.

Digitale ferdigheiter

Digitale ferdigheiter i vg3 salsfaget inneber å hente inn, omarbeide, kommunisere og presentere informasjon gjennom digitale verktøy. Vidare inneber det å bruke ulike plattformer for å løyse oppgåver, selje produkt og samarbeide digitalt. Det inneber òg å følgje reglar og normer for nettbasert kommunikasjon, vise kjeldekritikk og vurdere etiske spørsmål ved personvern og opphavsrett.

Kompetansemål og vurdering

Kompetansemål og vurdering vg3 salsfaget

Kompetansemål

Mål for opplæringa er at lærlingen skal kunne

- presentere eiga verksemd med vekt på forretningsplan og reflektere over korleis berekraftsperspektivet er vareteke
- vurdere og nytte verkemidla, ressursane og moglegheitsrommet til bedrifta i marknadsføringa og i salet av ulike produkt
- presentere ei sjølvvald merkevare og velje strategiar for marknadsføring og sal
- utforske betydninga av service, produktkunnskap og forbrukaråtfærd i kunderettleinga og bruke dette til å tilpasse service og rettleie ulike kundegrupper på ulike salsplattformer

- utforske og presentere kva det inneber å respektere og forstå ulike kulturar, og ta omsyn til dette i møte med kollegaer, kundar og andre samarbeidspartnarar
- kalkulere prisar ut frå lønnsemdsbetraktningar og vurdere korleis bedrifta kan tilpasse prisstrategiar til ulike kundesegment
- vurdere salsprosessar og korleis dei ulike elementa bidreg til den heilskaplege kundeopplevinga
- bruke kundeoppfølgingssystema i bedrifta og vurdere korleis desse kan brukast i kampanjar og kundedialog og til å byggje kundelojalitet
- planleggje, gjennomføre, vurdere og dokumentere marknadsføringskampanjar
- tilpasse kommunikasjonen og utøvinga av service til ulike arbeidssituasjonar og arbeidsplattformer
- følgje retningslinjer og lovverk og bruke lokalt handlingsrom i behandling av reklamasjon og klagar
- vurdere trendar og foreslå tiltak som fremjar lønnsemd og sikrar berekraft i ulike delar av ei verdikjede
- tolke og nytte budsjett og rekneskap for å analysere inntekts- og kostnadsfaktorar og foreslå tiltak som kan bidra til lønnsemd
- vurdere og gjennomføre tiltak som kan førebyggje, avdekkje og redusere svinn
- følgje rutinar for bestilling, mottak og dokumentkontroll
- reflektere over dei etiske retningslinjene og verdiane til bedrifta og følgje desse i ulike arbeidssituasjonar
- arbeide etter regelverk og avtalar som regulerer arbeidsforholdet i faget, og gjere greie for pliktene og rettane til arbeidsgivaren og arbeidstakaren
- reflektere over kva krav og forventningar som blir stilte til eit likeverdig og inkluderande arbeidsliv i salsbransjen
- utforske og presentere område og regelverk innanfor helse, miljø og sikkerheit og gjere greie for tiltak i bedrifta og for eiga rolle og eige høve til å medverke
- gjere greie for beredskapsplanane til bedrifta og eiga rolle i konflikt- og nødssituasjonar og gjennomføre førstehjelp

Undervegsvurdering

Undervegsvurderinga skal bidra til å fremje læring og til å utvikle kompetanse. Lærlingane viser og utviklar kompetanse i vg3 salsfaget når dei bruker kunnskapar, ferdigheiter og kritisk tenking til å løyse arbeidsoppgåver i faget.

Instruktøren skal leggje til rette for lærlingmedverknad og stimulere til lærelyst gjennom varierte arbeidsoppgåver. Instruktøren og lærlingane skal vere i dialog om utviklinga til lærlingane i vg3 salsfaget. Lærlingane skal få høve til å uttrykkje kva dei opplever at dei meistarar, og reflektere over si eiga faglege utvikling. Instruktøren skal gi rettleiing om vidare læring og tilpasse

opplæringa slik at lærlingane kan bruke rettleiinga for å utvikle kompetansen sin i faget.

Vurderingsordning

Sluttvurdering

Før fagprøven må alle som ikke har fulgt normalt opplæringsløp, ha bestått en skriftlig eksamen laget ut fra læreplanen i faget. Eksamen utarbeides sentralt og sensureres lokalt. Eksamen skal ikke ha forberedelsesdel.

Opplæringen i vg3 salgsfaget skal avsluttes med en fagprøve. Alle skal opp til fagprøven, som skal gjennomføres over tre virkedager.