

Vurdering av praksis i salgsfaget

Arbeidsgiver attesterer med dette at:

Navn: -----Fødselsdato:

Har allsidig og relevant praksis i henhold til kompetansemålene i lærerplan for i
vg3/opplæring i bedrift

Stillingsbetegnelse:

Arbeidssted	Fra dato	Til dato	Stillingsprosent

Hovedområder og kompetansemål for salgsfaget:

Drift og lønnsomhet	Har arbeidet med(sett kryss)
---------------------	---------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> • presentere egen virksomhet med vekt på forretningsplan, og reflektere over hvordan bærekraftperspektivet er ivaretatt 	
<ul style="list-style-type: none"> • vurdere og anvende bedriftens virkemidler, ressurser og mulighetsrom i markedsføringen og i salget av ulike produkter 	
<ul style="list-style-type: none"> • utforske og presentere hva det innebærer å respektere og forstå ulike kulturer, og ta hensyn til dette i møte med kolleger, kunder og andre samarbeidspartnere 	
<ul style="list-style-type: none"> • kalkulere priser ut fra lønnsomhetsbetraktninger og vurdere hvordan bedriften kan tilpasse prisstrategier til ulike kundesegmenter 	
<ul style="list-style-type: none"> • vurdere salgsprosesser og hvordan de ulike elementene bidrar til den helhetlige kundeopplevelsen 	
<ul style="list-style-type: none"> • følge retningslinjer, lovverk og bruke lokalt handlingsrom i behandling av reklamasjon og klager 	
<ul style="list-style-type: none"> • vurdere trender og foreslå tiltak som fremmer lønnsomhet og sikrer bærekraft i ulike deler av en verdikjede 	
<ul style="list-style-type: none"> • tolke og anvende budsjett og regnskap for å analysere inntekts- og kostnadsfaktorer og foreslå tiltak som kan bidra til lønnsomhet 	
<ul style="list-style-type: none"> • vurdere og gjennomføre tiltak som kan forebygge, avdekke og redusere svinn 	

<ul style="list-style-type: none"> • følge rutiner for bestilling, mottak og dokumentkontroll 	
<ul style="list-style-type: none"> • reflektere over bedriftens etiske retningslinjer og verdier og følge disse i ulike arbeidssituasjoner 	
<ul style="list-style-type: none"> • arbeide etter regelverk og avtaler som regulerer arbeidsforholdet i faget, og gjøre rede for arbeidsgiverens og arbeidstakerens plikter og rettigheter 	
<ul style="list-style-type: none"> • reflektere over hvilke krav og forventninger som stilles til et likeverdig og inkluderende arbeidsliv i salgsbransjen • utforske og presentere områder og regelverk innenfor helse, miljø og sikkerhet og gjøre rede for bedriftens tiltak, egen rolle og mulighet til å medvirke 	
<ul style="list-style-type: none"> • gjøre rede for bedriftens beredskapsplaner og egen rolle i konflikt- og nødssituasjoner, og gjennomføre førstehjelp 	

Salg og markedsføring	Har arbeidet med(sett kryss)
<ul style="list-style-type: none"> • presentere en selvvalgt merkevare og velge strategier for markedsføring og salg 	
<ul style="list-style-type: none"> • bruke bedriftens kundeoppfølgingssystemer og vurdere hvordan disse kan brukes i kampanjer og kundedialog og til å bygge kundelojalitet 	

<ul style="list-style-type: none"> • planlegge, gjennomføre, vurdere og dokumentere markedsføringskampanjer 	
<ul style="list-style-type: none"> • tilpasse kommunikasjonen og utøvelsen av service til ulike arbeidssituasjoner og arbeidsplattformer 	
Kommunikasjon og relasjoner	Har arbeidet med(sett kryss)
<ul style="list-style-type: none"> • utforske betydningen av service, produktkunnskap og forbrukeratferd i kundeveiledningen og bruke dette til å tilpasse service og veilede ulike kundegrupper på ulike salgsplattformer 	
<ul style="list-style-type: none"> • bruke bedriftens kundeoppfølgingsystemer og vurdere hvordan disse kan brukes i kampanjer og kundedialog og til å bygge kundelojalitet 	

Sted og dato: _____

Arbeidsgivers stempel og underskrift:
