

VELKOMMEN



Agenda

- Presentasjon av alle
- Konsulentas
- Hva, hvorfor, hvordan og målet med Kompetanse Pluss kursene?
- Praktisk info
- Gjennomgang temaer for kurset
- Utfylling av registreringsskjema, kompetansekartlegging og GDPR
- Veien til målet



Konsulentas Kompetanse som skaper salg

Konsulentas er **godkjent tilbyder** av KompetansePluss-opplæring, og våre kursholdere har erfaring fra varehandel og serviceyrker.

Opplæringen vil være særlig rettet mot bedrifter innen varehandel og service, og du er en av dem som har takket ja til tilbud fra Konsulentas om å gjennomføre dette.

Kompetansepluss

HVA?

KompetansePluss er et opplæringstilbud finansiert gjennom offentlige midler fra Kompetanse Norge. Kompetanse Norge er et direktorat underlagt Kunnskapsdepartementet.

Opplæringen skal være med på å gjøre ansatte i norsk varehandel og servicenæringen enda mer kompetente i sin jobb som selgere og gjennom det skape tryggere arbeidsplasser.

HVORDAN?

Vi jobber med faglige tema rettet mot din næring, og på den måten økes kompetansen som du skal bruke i din arbeidshverdag.

Hvorfor

- Handel og service er Norges største arbeidsplass
- Lite krav til formell kompetanse
- Lett å få jobb – vanskelig å bli god
- Varierende status – høy turnover
- Stor konkurranse – vanskelig å oppnå lønnsomhet

MÅL

Målet med opplæringsprogrammet er å øke kunnskapen til ansatte i salgs og service yrket, og programmet er tilpasset de ulike oppgavene. Vi bruker arbeidsplassen som læringsarena, og gjennomfører praktiske øvelser på egen arbeidsplass mellom samlingene.

Effekter

Norsk Kompetanse har fremhevet følgende –
Hvilke positive effekter har økt kompetanse i grunnleggende ferdigheter:

- Flere ansatte blir rustet til å ta fagbrev eller fagopplæring
- Mer selvgående og motiverte ansatte
- Smidigere drift og bedre kundeservice
- Bedre forståelse av instruksjer og rutiner
- Færre feil og mindre svinn
- Bedre rapportering

[Kompetanse Norge](#)

Hva skal vi undervise i

Grunnleggende ferdigheter innenfor:

Les og skriv

Digitale ferdigheter

Leder:

Muntlige

Digitale ferdigheter

Nytt: alt er digitalt, skjemaer, alt materiell

Praktisk info

- Samme tid hver uke – se kalender for lokalet
- Vi møtes 14 ganger à 4 skoletimer til gjennomgang av teoridelen
- Etter kurset vil alle lederne deres bli kontaktet av revisor fra OMP Revisjon for å bekrefte at dere har fått den undervisningen, og at dere har vært til stede.
- Dette da Kompetanse Norge som bevilger pengene til kursene sikrer seg at dere får den undervisningen dere har krav på, og at vi ikke finner opp kursdeltakere.
- Du vil få kursbevis etter mer enn 75% deltakelse.

Innlogging og registrering

- Info fra kurs legges ut på FB - gruppe:

Kurs 2020 Sørlandssenteret og Kurs 2020 Kvadraturen

- Søk opp
 - Be om medlemskap
 - **Legg inn varsling for alle innlegg**
-
- Link til vår kurs side – er i FB gruppen. Link her:
 - <https://www.konsulentas.no/kurs-var-2020/>
-
- Registrer deltakelse hver gang
 - Her finner du praktisk og nyttig info.

Temaer

- Veien mot målet – salg
 - Planlegging
- Identitet i salg
 - Profil
 - Markedsføring
- Kommunikasjon i salg
 - Personlig kommunikasjon
 - Service
 - Skriftlig kommunikasjon
 - Digital kommunikasjon
- Økonomi i salg
- Veien videre

Oppgave presentasjon av bedriften og årshjul

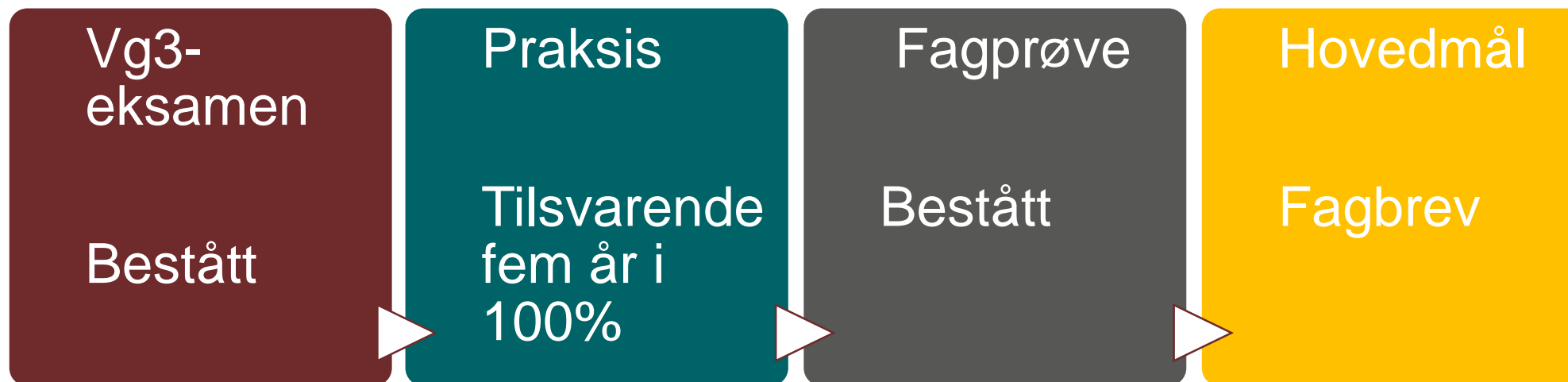
Oppgave:

Kompetansekartlegging og GDPR

- Gå inn på kurs-siden
- Fyll ut skjema kompetansekartlegging

FAGBREV I SALGSFAGET

Vil du ta fagbrev? Bli praksiskandidat.



Hvorfor ta fagbrev?

Salgsfaget er verdens største yrke! Arbeidsplassene er mange, men du konkurrerer også med andre dyktige selgere om jobbene.

Ifølge en rapport fra NHO høsten 2018 er butikkselger et av yrkene hvor det vil bli færrest jobber de neste 20 årene. Dette fordi varehandelen i butikk kommer til å bli utfordret av mange nye nettbaserte konsepter, men i disse *vil det komme mange nye lederjobber*.

Derfor er det **viktig med kompetanseheving, og et fagbrev er et kvalitetsstempel som viser at du er en dyktig selger som kan jobbe med salg i alle typer bransjer.**

NAV har også uttalt at et fagbrev være helt nødvendig i fremtidens arbeidsmarked.

Fagbrev

Vg3-
eksamen

Bestått

- Meld deg opp til privatisteksamen
 - privatistweb.no.
 - Eksamensavgift for 2020 er kr 1150,-
 - Dato: juni
- Avholdes 2 ganger i året på en videregående i ditt fylke.
 - Før sommeren
 - Før jul
- Alle hjelpemidler er tillatt, bortsett fra internett.
- Du får karakter på eksamen (2 = bestått)

Bestått eksamen  meld deg opp til
fagprøven

Fagbrev

Praksis

Tilsvarende
fem år i
100%

- Bestått eksamen → meld deg opp til fagprøven
- Må ha nok praksis – tilsvarende 100 % stilling i 5 år
Opplæringskontoret i fylket

Du kan ta eksamen uten nok praksis ennå, den går ikke ut på dato.

- Melde deg opp til fagprøve straks du har nok praksis
- Gebyr for påmelding til fagprøve er kr 951,-

Fagbrev

Fagprøve

Bestått

Godkjent praksis

- Sensor kontakter deg
- Dato avtales
- Prøven avholdes på arbeidsplassen, hvis mulig

Fagprøven:

Du får her vist dine ferdigheter som salgsarbeider, og har muligheten til å briljere med dine kunnskaper.

- Går over fem dager
- Inneholder både skriftlige-, muntlige- og praktiske oppgaver.
- Karakterer er: Ikke bestått, Bestått, Meget godt bestått

Fagbrev

Fagbrev

GRATULERER

Du er en fagarbeider, og kan dokumentere at du kan jobbe med salg hvor som helst.

Det finnes hjelp

Er det lenge siden du har gått på skole, eller har du aldri skrevet den type eksamen?

Konsulentas har et eksamensrettet minikurs.

- Øver på å skrive konkrete eksamener.
- Bruker læreboka Salgsfaget som grunnlag
- Personlig oppfølging og veiledning gjennom hele kurset, og
- Masse tips til både eksamen og fagprøve.
- fire kvelder og koster kr 2 990,-

Medlem av fagforbund, søk om å få dekket utgifter i forbindelse med kurset og fagprøven.

«Jeg er utrolig fornøyd med eksamensforberedende kurs. Jeg hadde aldri klart å gjennomføre og få et slikt resultat som jeg fikk uten dette kurset! Jeg er rett og slett storfornøyd og anbefaler det på det sterkeste!»

Camilla Dam Thue, Sørlandskjøkken

Generasjon Z

15 -18 år

Kjennetegn

Sosial
Visuell
Ansvarlig
Utålmodig

Shopping

Unike produkter
Verdidrevne
Shopper utenfor
grensen

Generasjon Y

19 -36 år

Kjennetegn

Forsiktige
Travle
Bevisste
Felleskapsorienterte

Shopping

Opplevelser
Tillit
Fast Track

Generasjon X

37 -57 år

Kjennetegn

Tech – kyndige
Pragmatiske
Kjøpesterke
Frihetssøkende

Shopping

Pris
Råd og service
Informasjon

Baby Boomers

58 -71 år

Kjennetegn

Tradisjonelle
Idealister
Tech – skeptiske
Krevende

Shopping

Råd & service
Tilgir ikke dårlig
service
Kvalitet