

DIGITAL HANDEL B2B

ANSØGNING OM GODKENDELSE SOM LÆRESTED

1. Virksomheden

CVR-nr.	
Virksomhedens navn	
Virksomhedens e-mailadresse	
Webside	
P-nummer (lærestedet for eleven)	
P-nummerets adresse (lærestedet for eleven)	
Lønafregningsnummer	
Uddannelsesansvarlig/ kontaktperson	Navn:
	Telefonnummer:

2. Oplæringsforhold på lærestedet

Antal beskæftigede inden for B2B handel, der enten er uddannet eller med mindst 4 års anciennitet/erhvervserfaring inden for handel.	Heltidsansatte:	Deltidsansatte:

3. Mål for oplæring

Kravene til oplæring er baseret på *et fleksibelt point-system*, der tager højde for, at B2B virksomheder er forskellige. Derfor består oplæringen af

- bundne mål for oplæring i afsnit I-III, som alle virksomheder skal oplære elever i, og
- valgfrie mål for oplæring i afsnit IV-V, hvor virksomheden selv vælger et yderligere antal mål for oplæring, som giver mulighed for, at virksomhedens særkende kommer til udtryk i oplæringen af elever.

I. Koncept og digital forretningsforståelse

II. Virksomhedens digitale platform

III. Digital salg og kundekontakt

IV. Digital drift

V. Data management

Hver mål for oplæring i afsnit I-V er tildelt et antal point, og virksomheden skal vælge mål for oplæring svarende til mindst 308 point for at sikre tilstrækkelig dybde og bredde i oplæringen.

Oplæringsfunktionerne har op til 3 niveauer for oplæring og fremgår af de kolonner, hvor oplæringsfunktioner afkrydses. Nogle mål for oplæring kan vælges på alle 3 niveauer, mens andre mål for oplæring kun kan indgå i oplæringen, hvis eleven mindst når enten "Kunne" eller "Beherske". Målet for oplæring skal mindst opnås på et niveau højere end ➔ (dvs. til højre for pilen). Forskelle i point er udtryk for kompleksiteten i det enkelte mål for oplæring.

INTRODUKTIONSPERIODEN

Eleven skal have en grundig introduktion til virksomheden og afprøve forskellige arbejdsområder, så elev og virksomhed inden prøvetidens (de første 3 måneder af aftalen) udløb får mulighed for at bedømme, om uddannelsesaftalen skal fortsætte. Eleven skal derfor i introduktionsperioden opnå kendskab til

- Virksomhedens vision og mission
- Virksomhedens produkter og ydelser
- Salgsfunktionens rolle og opgaver i virksomheden
- Virksomhedens rolle i værdikæden
- Leverandør- og kundekreds

Arbejdsmiljømæssige forhold generelt og eventuelt forhold som er særlige for virksomheden.

I. Koncept og digital forretningsforståelse				
I	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 1-5, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske
1	Redegøre for virksomhedens kundegrundlag og konkurrenter	→	5	10
2	Vurdere trends og sortimentssammensætning	→	5	10
3	Redegøre for virksomhedens digitale strategi og koncept	3	5	10
4	Redegøre for virksomhedens servicekoncept og serviceydelser	3	5	10
5	Redegøre for virksomhedens supply chain management, logistikkoncept- og ydelser	3	5	10
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske
6	Udarbejde online markedsføring, kampagneplaner og online salgsplan	1	3	7
7	Gennemføre kundeundersøgelser	1	3	7
8	Redegøre for virksomhedens omnichannel strategi	1	3	7
II. Virksomheden digitale platform				
II	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 9-11, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske
9	Anvende virksomhedens relevante digitale systemer	→	5	10
10	Redegøre for design af webløsninger og optimering af funktionalitet	3	5	10
11	Opbygning og vedligeholdelse af virksomhedens digitale platform	3	5	10
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske
12	Udføre søgemaskineoptimering	1	3	7
13	E-handels platformens gennemløbshastighed og kundetilfredshed	1	3	7
III. Digitalt salg og kundekontakt				
III	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 14-21, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske

14	Udføre digital kundesupport	→	→	10
15	Udføre online kommunikation	→	→	10
16	Anvende parametre, der øger indtjening	→	5	10
17	Anvende viden om produkterne i onlinesalget	→	5	10
18	Udføre digitalt opsøgende salg	→	5	10
19	Gennemføre digitalt eftersalg, mersalg og service	→	5	10
20	Gennemføre online markedsføring	→	5	10
21	Anvende de almindelige digitale og sociale medier	→	5	10
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske
22	Gennemføre segmentering af kunder og kundetyper	1	3	7
23	Gennemføre salgsfremmende aktiviteter	1	3	7
24	Gennemføre salgskonkurrencer internt i virksomheden	1	3	7
25	Deltage i produktudvikling evt. i samarbejde med kunder og leverandører	1	3	7
26	Udvikle og opretholde digitale kunderelationer	1	3	7
27	Anvende viden om logistik og vareflow i salgsplanlægningen	1	3	7
28	Gennemføre betjening af og samarbejde med interne kunder	1	3	7
IV.	Digital drift			
IV	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 29-36, og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske
29	Redegøre for og anvende betalingsbetingelser og garantiordninger	→	→	10
30	Redegøre for og anvende betalingssystemer og -metoder	→	→	10
31	Anvende viden om datasikkerhed og databeskyttelse i det daglige arbejde	→	5	10
32	Gennemføre en reklamationsbehandling	→	5	10
33	Vurdere varebeholdning i udvalgte varegrupper	→	5	10
34	Gennemføre varebehandling, -håndtering og -registrering	→	5	10
35	Redegøre for praksis ved status og svindkontrol	→	5	10
36	Gennemføre varebestilling	→	5	10
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske
37	Anvende budget og regnskab som salgs- og opfølgningsværktøj	1	3	7
38	Udarbejde kalkulation af priser, omkostninger og services	1	3	7
39	Anvende virksomhedens indkøbssystemer	1	3	7
40	Anvende virksomhedens logistiksystemer	1	3	7

41	Anvende virksomhedens ERP-system	1	3	7
42	Anvende leverandørstyret lager (VMI)	1	3	7
43	Redegøre for virksomhedens lagersystem	1	3	7
44	Planlægge og tilrettelægge leverancer	1	3	7
45	Beregne kapacitet i forskellige transportmidler	1	3	7
46	Varetage håndtering af fejl i logistikprocessen	1	3	7
47	Forestå behandling af emballage	1	3	7
48	Dele elektroniske dokumenter	1	3	7
49	Indgå i samarbejde med ekstern logistikvirksomhed	1	3	7
V	Data management			
V	Obligatoriske mål Elever skal oplæres i funktionerne 50-54 og virksomheden bedes angive, hvilket niveau virksomheden kan sikre oplæring på.	Kende	Kunne	Beherske
50	Planlægge og udarbejde digital information i form af data og statistikker	→	→	10
51	Anvende virksomhedens relevante databehandlingsprogrammer	→	→	10
52	Opdatere priser og informationer om produkter i virksomhedens digitale platform	→	5	10
53	Sikre flow af informationer i relation til egen funktion og relevante interessenter	→	5	10
54	Indsamle og anvende data fra e-business platformen	→	5	10
	Valgfrie mål Eleven kan oplæres i følgende valgfrie funktioner	Kende	Kunne	Beherske
55	Monitorere e-business området (lager, indkøb, m.m.)	1	3	7
56	Vedligeholde salgs-, indkøbs- og kundedatabaser	1	3	7
57	Gennemføre dataanalyser inden for konkrete områder	1	3	7

Point fra de følgende afsnit I-V for at opnå godkendelse til Digital handel B2B

Hvis virksomheden opnår flere point end minimumskravet 145, giver det mulighed for at udarbejde forskellige planer for oplæring til eleverne i virksomheden. Hver plan for oplæring skal alene opfylde minimumskravene. Hermed kan én elev f.eks. have en plan for oplæring, der vægter økonomistyring, mens en anden elev har en plan for oplæring, der vægter regnskab.

I. Koncept og digital forretningsforståelse	
II. Virksomhedens digitale platform	
III. Digital salg og kundekontakt	
IV. Digital drift	
V. Data management	
I alt (Der skal minimum afkrydses funktioner svarende til i alt 308 point):	

4. Betingelser for ansøgning og godkendelse

Bekræft betingelser for ansøgning og godkendelse

at oplysningerne i dette ansøgningsskema er korrekte.

at virksomheden kan oplære elever i de mål for oplæring, der er afkrydset

Navn på den medarbejder, der sender ansøgningen på vegne af virksomheden:

Ansøgningen sendes til det lokale uddannelsesudvalg på nærmeste handelsskole

Det lokale uddannelsesudvalg ved handelsskolen eller Det faglige Udvalg kan indhente supplerende oplysninger til brug for behandling af ansøgningen. Det faglige Udvalg kan evt. besigtige virksomheden efter nærmere aftale og fastlagte regler herfor. Når alle oplysninger er indhentet, afgør det lokale uddannelsesudvalg eller det faglige udvalg som udgangspunkt inden for 2 uger, om ansøgningen kan imødekommes.

Hvis den lokale handelsskole ikke umiddelbart kan godkende ansøgningen, sender skolen ansøgningen videre til Det faglige Udvalg for Handelsuddannelser.

Når ansøgningen er afsendt, modtager virksomheden en kvittering og en kopi af ansøgningen på den mailadresse, der er anført for virksomheden i afsnit 1.