

# Lærekandidatens opplæringsplan

---

## Salgsfaget

Start dato:

Slutt dato:

---

Bedriftens navn

---

Sign. bedrift

---

Sign. kandidat

Kun for Vestfold og Telemark fylkeskommune

For lærekandidaten gjelder følgende opplæringsmål:

**KV594    Kompetansemål og vurdering vg3 salgsfaget**

---

- KM6819a    presentere egen virksomhet med vekt på forretningsplan
- KM6819b    reflektere over hvordan bærekraftperspektivet er ivaretatt
- KM6820a    utforske områder innenfor helse, miljø og sikkerhet
- KM6820b    presentere områder innenfor helse, miljø og sikkerhet
- KM6820c    utforske regelverk innenfor helse, miljø og sikkerhet
- KM6820d    presentere regelverk innenfor helse, miljø og sikkerhet
- KM6820e    gjøre rede for bedriftens tiltak
- KM6820f    gjøre rede for egen rolle
- KM6820g    gjøre rede for egen mulighet til å medvirke
- KM6821a    reflektere over hvilke krav som stilles til et likeverdig arbeidsliv i salgsbransjen
- KM6821b    reflektere over hvilke forventninger som stilles til et likeverdig arbeidsliv i salgsbransjen
- KM6821c    reflektere over hvilke krav som stilles til et inkluderende arbeidsliv i salgsbransjen
- KM6821d    reflektere over hvilke forventninger som stilles til et inkluderende arbeidsliv i salgsbransjen
- KM6822a    arbeide etter regelverk som regulerer arbeidsforholdet i faget
- KM6822b    arbeide etter avtaler som regulerer arbeidsforholdet i faget
- KM6822c    gjøre rede for arbeidsgiverens plikter
- KM6822d    gjøre rede for arbeidsgiverens rettigheter
- KM6822e    gjøre rede for arbeidstakerens plikter
- KM6822f    gjøre rede for arbeidstakerens rettigheter
- KM6823a    reflektere over bedriftens etiske retningslinjer
- KM6823b    reflektere over bedriftens verdier
- KM6823c    følge disse i ulike arbeidssituasjoner
- KM6824a    følge rutiner for bestilling
- KM6824b    følge rutiner for mottak
- KM6824c    følge rutiner for dokumentkontroll
- KM6825a    vurdere tiltak som kan forebygge svinn
- KM6825b    vurdere tiltak som kan avdekke svinn
- KM6825c    vurdere tiltak som kan redusere svinn
- KM6825d    gjennomføre tiltak som kan forebygge svinn
- KM6825e    gjennomføre tiltak som kan avdekke svinn
- KM6825f    gjennomføre tiltak som kan redusere svinn
- KM6826a    vurdere trender
- KM6826b    foreslå tiltak som fremmer lønnsomhet i ulike deler av en verdikjede
- KM6826c    foreslå tiltak som sikrer bærekraft i ulike deler av en verdikjede
- KM6827a    tolke budsjett for å analysere inntekts- og kostnadsfaktorer
- KM6827b    anvende budsjett for å analysere inntekts- og kostnadsfaktorer
- KM6827c    tolke regnskap for å analysere inntekts- og kostnadsfaktorer
- KM6827d    anvende regnskap for å analysere inntekts- og kostnadsfaktorer
- KM6827e    foreslå tiltak som kan bidra til lønnsomhet

- KM6828a følge retningslinjer i behandling av reklamasjon
- KM6828b følge retningslinjer i behandling av klager
- KM6828c følge lovverk i behandling av reklamasjon
- KM6828d følge lovverk i behandling av klager
- KM6828e bruke lokalt handlingsrom i behandling av reklamasjon
- KM6828f bruke lokalt handlingsrom i behandling av klager
- KM6829a tilpasse kommunikasjonen til ulike arbeidssituasjoner
- KM6829b tilpasse kommunikasjonen til ulike arbeidsplattformer
- KM6829c tilpasse utøvelsen av service til ulike arbeidssituasjoner
- KM6829d tilpasse utøvelsen av service til ulike arbeidsplattformer
- KM6830a planlegge markedsføringskampanjer
- KM6830b gjennomføre markedsføringskampanjer
- KM6830c vurdere markedsføringskampanjer
- KM6830d dokumentere markedsføringskampanjer
- KM6831a bruke bedriftens kundeoppfølgingssystemer
- KM6831b vurdere hvordan bedriftens kundeoppfølgingssystemer kan brukes i kampanjer
- KM6831c vurdere hvordan bedriftens kundeoppfølgingssystemer kan brukes i kundedialog
- KM6831d vurdere hvordan bedriftens kundeoppfølgingssystemer kan brukes til å bygge kundeloyalitet
- KM6832 vurdere salgsprosesser og hvordan de ulike elementene bidrar til den helhetlige kundeopplevelsen
- KM6833a kalkulere priser ut fra lønnsomhetsbetraktninger
- KM6833b vurdere hvordan bedriften kan tilpasse prisstrategier til ulike kundesegmenter
- KM6834a utforske hva det innebærer å respektere og forstå ulike kulturer
- KM6834b presentere hva det innebærer å respektere og forstå ulike kulturer
- KM6834c ta hensyn til dette i møte med kolleger
- KM6834d ta hensyn til dette i møte med kunder
- KM6834e ta hensyn til dette i møte med andre samarbeidspartnere
- KM6835a vurdere bedriftens virkemidler i markedsføringen av ulike produkter
- KM6835b anvende bedriftens virkemidler i markedsføringen av ulike produkter
- KM6835c vurdere bedriftens virkemidler i salget av ulike produkter
- KM6835d anvende bedriftens virkemidler i salget av ulike produkter
- KM6835e vurdere bedriftens ressurser i markedsføringen av ulike produkter
- KM6835f anvende bedriftens ressurser i markedsføringen av ulike produkter
- KM6835g vurdere bedriftens ressurser i salget av ulike produkter
- KM6835h anvende bedriftens ressurser i salget av ulike produkter
- KM6835i vurdere bedriftens mulighetsrom i markedsføringen av ulike produkter
- KM6835j anvende bedriftens mulighetsrom i markedsføringen av ulike produkter
- KM6835k vurdere bedriftens mulighetsrom i salget av ulike produkter
- KM6835l anvende bedriftens mulighetsrom i salget av ulike produkter
- KM6836a utforske betydningen av service i kundeveiledningen
- KM6836b utforske betydningen av produktkunnskap i kundeveiledningen
- KM6836c utforske betydningen av forbrukeratferd i kundeveiledningen
- KM6836d bruke dette til å tilpasse service

- KM6836e bruke dette til å veilede ulike kundegrupper på ulike salgsplattformer
- KM6837a gjøre rede for bedriftens beredskapsplaner
- KM6837b gjøre rede for egen rolle i konflikt- og nødssituasjoner
- KM6837c gjennomføre førstehjelp
- KM6838a presentere en selvvalgt merkevare
- KM6838b velge strategier for markedsføring
- KM6838c velge strategier for salg