

Arbejdsområde/faglig profil

Salgsassistent varer 2 år, når eleven allerede har gennemført grundforløbet.

Specialet handelsassistent, Salg, handler om at planlægge og foretage salg og markedsføring af varer eller serviceydelser til andre virksomheder.

Specialet kan evt. gennemføres rettet mod en bestemt brancheretning.

Det er muligt at vælge mellem **8** forskellige brancheretninger:

- Auto
- Vvs
- Stål
- Træ og byggematerialer
- Værktøj og værktøjsmaskiner
- Landbrugsmaskiner
- El
- Storkunder (profil)

Oplæring i virksomheden

Salgsassistent gennemføres ved ansættelse og oplæring i en virksomhed. Oplæringen kan tilpasses opgaver i den enkelte butik/ kæde, og de forskellige arbejdsområder kan derfor vægtes forskelligt fra virksomhed til virksomhed.

Oplæringen i virksomheden dækker 4 fagområder:

- Koncept
- Salg
- Butik og produkt
- Drift

Skoleophold og specialefagsstruktur for unge og voksne

Specialet handelsassistent, salg, omfatter dels oplæring i virksomheden dels et skoleforløb på 8-12 uger (7-11 uger for voksne).

Bundne specialefag:

De første 4 uger (uden brancheretning) / 6 uger (med brancheretning) af skoleforløbet følger eleven undervisning i bundne specialefag.

Valgfrie specialefag:

Hvis der er valgt brancheretning, vælger virksomhed og elev dernæst 3-5 uger (2-4 uger for voksne på euv2-spor) inden for en bred vifte af specialefag. Hvis der ikke er valgt brancheretning, vælger virksomhed og elev 3-7 uger (2-6 uger for voksne på euv2-spor) valgfrie specialefag.

Fagprøve: 1 uge

Erhvervsrettet påbygning: Endelig er der også mulighed for, at eleven benytter en generel mulighed for erhvervsrettet påbygning til at vælge 0-4 ugers valgfrie specialefag. Virksomhed og elev kan aftale, at påbygningen med ekstra valgfrie fag indgår i uddannelsesaftalen.



Elevernes skolebaggrund og adgangskrav

Elever med 9./10. klasse skal gennemføre et grundforløb.

Elever med et bevis fra hhx starter direkte på hovedforløbet, mens studenter med bevis for stx, hf, htx eller eux skal gennemføre et 5 ugers grundforløb.

Virksomhed og elev kan indgå en aftale om Ny mesterlære, hvor grundforløbet indgår i uddannelsesaftalen.

Overbygning

Hvis virksomheden har spottet en elev med talent for salgsledelse undervejs i hovedforløbet, kan virksomheden og eleven vælge at forlænge uddannelsesaftalen med 1 år, så eleven kan gennemføre overbygningen til handelsassistent, salg, specialet B2B manager, der kvalificerer eleven til at arbejde som bl.a. salgskordinator, Account Manager eller Business Development Manager.

Særligt om voksne elever

Hvis eleven er fyldt 25 år, når eleven begynder på uddannelsen, skal skolen udarbejde en realkompetencevurdering. Realkompetencevurderingen kan udarbejdes på forhånd på en handelsskole/erhvervsskole, så den voksne kan vedlægge realkompetencevurderingen i sine ansøgninger til elevstillinger.

Realkompetencevurderingen fortæller blandt andet, om det 2-årige hovedforløb er blevet afkortet, og om antallet af skoleuger er blevet reduceret.

Oplæringsplan

Virksomheden skal udarbejde en plan for oplæring af den enkelte elev inden prøvetidens udløb. Eleven skal kende sin plan for oplæring og så vidt muligt medvirke ved udformningen. Det faglige udvalg har udarbejdet en vejledende oplæringsplan, der kan anvendes som skabelon.

Løn

Elevers løn skal følge de overenskomster, der er indgået mellem arbejdsmarkedets parter i det pågældende faglige udvalg på uddannelsesområdet.

AUB yder tilskud til uddannelsesforløbet, og det vil også være muligt i visse tilfælde at få tilskud fra voksenlærlingeordningen.

Din lokale uddannelsesinstitution

Vil du vide mere ...

Scanner du koden, kan du læse mere om specialet.

Du kan altid finde mere om handelsuddannelsen og mange lignende uddannelser ved at gå ind på Uddannelsesnævnets website uddannelsesnaevnet.dk/erhvervsuddannelser – på siden kan du også finde information om de faglige udvalg, der står bag de enkelte uddannelser/specialer.

