****

**OPPGAVER OG VURDERINGSKRITERIER TIL FAGPRØVEN**

**I SALGSFAGET**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PLANLEGGING****og begrunnelser** | **Arbeidsoppgaver med konkretisering** | **Notater jfr vurderingskriterier s.2** |
| Ikke bestått | Bestått | Bestått meget godt | **Kommentarer** |
| Valg av tema/kampanje. |  |  |  |  |
| Produktvalg |  |  |  |  |
| Tidsskjema- riktig disponering av tid  |  |  |  |  |
| Valg av riktig utstyr  |  |  |  |  |
| Tidsskjema  |  |  |  |  |
| HMS |  |  |  |  |
| Økonomi |  |  |  |  |
| Markedsføring  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **GJENNOMFØRING****av eget faglig arbeid** | **Arbeidsoppgaver med konkretisering** | **Notater jfr vurderingskriterier s.2** |
| Ikke bestått | Bestått | Bestått meget godt | **Kommentarer** |
| Installere/ bygge/ gjennomføre  |  |  |  |  |
| Produktkunnskap |  |  |  |  |
| Bruk av riktig utstyr og materiell |  |  |  |  |
| Bruk av teknisk utstyr/ IKT |  |  |  |  |
| Markedsføring  |  |  |  |  |
| Økonomi |  |  |  |  |
| HMS |  |  |  |  |
| Kundebehandling  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **VURDERING****av eget faglig arbeid** | **Arbeidsoppgaver med konkretisering** | **Notater jfr vurderingskriterier s.2** |
| Ikke bestått | Bestått | Bestått meget godt | **Kommentarer** |
| Begrunne eget arbeid  |  |  |  |  |
| Vurdere utført arbeid |  |  |  |  |
| Forslag til forbedringer  |  |  |  |  |
| Realistiske salgsmål iht. oppgaven |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DOKUMENTASJON av eget faglig arbeid** | **Arbeidsoppgaver med konkretisering** | **Notater jfr vurderingskriterier s.2** |
| Ikke bestått | Bestått | Bestått meget godt | **Kommentarer** |
| Egen bransje  |  |  |  |  |
| Utfyllende dokumentasjon knyttet til arbeidsoppgaver  |  |  |  |  |
| Oppfølging salgsmål  |  |  |  |  |
| Bilder før og nå |  |  |  |  |

**VURDERINGSKRITERIER**

|  |  |
| --- | --- |
| **PLANLEGGING****og begrunnelser** | **Vurderingskriterier** |
| **Ikke bestått** | **Bestått** | **Bestått meget godt** |
| **Mangelfull produkt- kunnskap:** * Ingen pris og produkt- info
* Mangler tidsplan

**Utilstrekkelig fokus HMS:** * Valg av feil utstyr
* Ingen forståelse for HMS begrepet

**Markedsføring:** * Mangler salgs- aktivitet
* Bommer på mål- gruppen
* Ingen kreativitet
* Ingen kjennskap til konkurrentene

**Utilstrekkelig økonomiforståelse:** * Salgsmål
* Brutto og nettofortjeneste
* Svin
 | Gode produkt-kunnskap God disponering av tiden i forhold til oppgaven God forståelse for bruk av tekniske hjelpemidler **Ivareta HMS på en god måte:** * Ergonomi
* Valg av riktig utstyr
* Avfall
* Tyveri og brann
* Risikoanalyse

**Økonomi:** * Foreliggende konkrete salgsmål
* God forståelse for begrepet brutto og netto fortjeneste
* God forståelse for de aktuelle svinnkilder

**Markedsføring:** * God og tydelig salgsaktivitet
* Personlig kreativitet
* God kjennskap til målgruppen
* God kjennskap til konkurrentene
 | Meget god produktkunnskapMeget gid tidsplan/ handlingsplan Meget god disponering av tid i forhold til oppgaven. Utdyper HMS i forhold til planen Økonomiforståelse over forventetKjenner markedet godt  |

|  |  |
| --- | --- |
| **GJENNOMFØRING****av eget faglig arbeid** | **Vurderingskriterier** |
| **Ikke bestått** | **Bestått** | **Bestått meget godt** |
| **Mangelfull produktkunnskap:** * Mangler pris og produktinfo
* Tidsplan
* Mangelfull bevissthet rundt riktig disponering av tid

**Utilstrekkelig fokus på HMS:** * Valg av feil utstyr
* Ingen forståelse for HMS begrepet

**Utilstrekkelig økonomiforståelse innen:** * Salgsmål
* Brutto og nettofortjeneste
* Svinn

**Utilstrekkelig fokus på kundebehandling:** * Personlig engasjement fraværende

**Manglende kunnskap innen:** * Kasserutine
* Reklamasjon
* Bytte og retur ordning
 | God standard på utført arbeid **God produktkunnskap:** * Bra varetrøkk
* Riktig prising og produktinformasjon
* Mersalg

God disponering av tiden i forhold til oppgaven God forståelse for bruk av tekniske hjelpemidler **Ivareta HMS på en god måte:** * Ergonomi
* Valg av riktig utstyr
* Avfall
* Risikoanalyse

**Markedsføring:** * God og tydelig salgsaktivitet
* Personlig kreativitet
* God kjennskap til målgruppen
* God kjennskap til konkurrentene

**God forståelse for kundebehandling:** * Salgssamtale
* Personlig engasjement- initiativ
* Reklamasjon
 | Arbeid av høy kvalitet Kreativ og selvstendig Utvidet produktkunnskap KremmeråndØkonomiforståelse Kreativ bruk av materiell og utstyr HMS forståelse for bruk av tekniske hjelpemidler Kommuniserer ekstra godt, og gir kunden det lille ekstra. |

|  |  |
| --- | --- |
| **VURDERING****av eget faglig arbeid** | **Vurderingskriterier** |
| **Ikke bestått** | **Bestått** | **Bestått meget godt** |
| Manglende egenvurdering At egenvurderingen i stor grad ikke stemmer med nemndas oppfatning av utført arbeid iht. fagprøvenIkke i stand til å vise til egne feilUrealistiske salgsmål i forhold til oppgaven | Beskriver eget arbeidKlart utrykk i forhold til tema/ oppgave God helhetlig forståelse og kompetanse i faget Personlig initiativ Klarer å se egne feil  | Viser meget god helhetlig kompetanse og høy evne til refleksjon rundt eget arbeid Evne til å se og søke forbedringer  |

|  |  |
| --- | --- |
| **DOKUMENTASJON****av eget faglig arbeid** | **Vurderingskriterier** |
| **Ikke bestått** | **Bestått** | **Bestått meget godt** |
| Manglede dokumentasjonManglede innlevering av planleggingsdelMangelfull kjennskap til egen bransje og bedrift Mangler bilder før og nå  | Kort informasjon om bedriftenUtfyllende dokumentasjon knyttet til arbeidsoppgaven Oppfølging salgsmålBilder før og nå  | Meget god og utfyllende dokumentasjon med bilder før og nåMeget god kunnskap til egen bransje og bedrift |