

PRAKSISATTEST/VURDERING AV PRAKSIS I SALGSFAGET

Arbeidsgiver attesterer med dette at

Navn:

Fødselsdato:

har allsidig og relevant praksis i henhold til kompetansemålene i *Læreplan i salgsfaget Vg3/opplæring i bedrift*.

Stillingsbetegnelse:

Arbeidssted	Fra dato	Til dato	Stillingsprosent (eller antall timer)

Hovedområder og kompetansemål for salgsfaget:

Salgsforberedelse	Har arbeidet med (sett kryss)
gjøre rede for egen bransje, bedriftens organisering, personalpolitiske retningslinjer, forretningsplan og rammebetingelser	
planlegge, utføre og dokumentere arbeidsoppgaver i samsvar med bedriftens planer for salgs- og markedsaktiviteter, regelverk for helse, miljø og sikkerhet, internkontroll og etiske retningslinjer	
vurdere, velge og bruke virkemidler i markedsføring av bedriftens produkter ut fra markedets behov, bedriftens profil og gjeldende regelverk	
markedsføre og tilby produkter til kunder i ulike markeder	

bruke systemer og rutiner for bestilling og mottaks- og dokumentkontroll	
vurdere tiltak som kan bedre omløpshastigheten på produktsortimenter	
beregne priser og utarbeide skriftlige tilbud ut fra bedriftens krav til lønnsomhet	
vurdere hvordan inntekter og kostnadsfaktorer kan påvirke produkters lønnsomhet	
avdekke svinn og vurdere tiltak som kan forebygge og redusere svinn	
bruke digitale verktøy i salgsarbeidet	
arbeide etter regelverk og avtaler som regulerer arbeidsforhold i salgsfaget, og gjøre rede for arbeidsgiverens og arbeidstakerens plikter og rettigheter	

Salg og oppfølging	Har arbeidet med (sett kryss)
vurdere, velge og bruke salgsmetoder tilpasset markeder, kundegrupper og salgssituasjoner	
informere om kundens rettigheter ved kjøp av produkter og tjenester	
planlegge og bruke bedriftens pris- og rabattpolitikk i samsvar med bedriftens krav til lønnsomhet	
yte service i salgssituasjoner	
gi informasjon om bedriftens produkter som kan imøtekomme kundens behov	
planlegge og gjennomføre salg og mersalg i samsvar med bedriftens arbeidsrutiner	
håndtere penger og dokumenter ved kontant- og kredittsalg i samsvar med bedriftens rutiner og gjeldende regelverk	

beregne og dokumentere inngående og utgående merverdiavgift ved kjøp og salg av varer og tjenester	
vurdere tiltak som kan bedre det økonomiske resultatet av en salgs- og markedsaktivitet	
behandle klager og reklamasjoner i samsvar med gjeldende regelverk	

Sted og dato:

Underskrift
(arbeidsgiver):