

Min skiss på undervisningsupplägg

Inledning:

1. Skola: Bessemerskolan
2. Skolform: Gymnasiet
3. Kontaktperson och mail:

Anna Åsbergh
Anna.asbergh@edu.sandviken.se

Beskrivning av upplägget:

4. **Rubrik på upplägget:**
Handelsprogrammet's Butik (metodrum)
5. **Syftet och mål med upplägget:**

Inom ramen för UF startar, driver och avvecklar Handelsprogrammets åk 1:or s en fysisk butik med kompletterande försäljning och marknadsföring genom sociala kanaler under sitt första år på programmet.

Det är ett ämnesintegrerat projekt i kurserna servicekunskap, branschkunskap, entreprenörskap, praktisk marknadsföring 1 samt svenska 5.

I projektet tränas eleverna under trygga former de generella och handelsspecifika kompetenserna samtidigt som de förbereds för att driva UF under årskurs 2, som för oss är obligatoriskt. Tyngdpunkten i de handelsspecifika kompetenser i detta projekt är sälj, handlar och digital kompetens.

Eleverna i åk 1 blir inledes vis indelade i 4 st ansvarsgrupper inköp och produktion-ledning-marknadsföring och försäljning och får sedan tillsammans arbeta fram en hållbar affärsidé för klassens cirkulära butik, med fokus på hållbarhet och hållbart mode

I och med att Bessemerskolans Handelsprogram är certifierat, vilket innebär att det ställs höga krav på utbildningen vad det gäller digitalisering, och genom butiken säkerställer vi att elever reda i åk 1 får kunskaper och:

- färdigheter i att använda IT på ett "situations-anpassat sätt" bl a genom digitala touchpoints samt sälj och marknadsföring i sociala kanaler.
- förståelse för handelns digitala transformation och de utmaningar och möjligheter som är förknippade med den, samt förmågan att formulera ett företags affärsstrategi där hänsyn tagits till digitaliseringens möjligheter och utmaningar.
- förståelse för olika kunders beteende och kundresa i det digitala handelslandskapet och att kunna använda kunskapen i sitt kundbemötande.

- förmåga att bemöta och ge service till kunder på ett medvetet och individanpassat sätt.
- förmåga att utveckla en digital marknadsföringsstrategi, göra medvetna kanalval och skapa relevant content i olika sociala kanaler.

a. Vad vill du uppnå med upplägget?

Att eleverna ska få en initial förståelse för hur dagens handel fungerar och hur det analoga och digitala hänger ihop. Att skolan och dess undervisning hänger med i samhällets utveckling och är en del i handelns digitala transformation.

b. Vilken koppling har upplägget till styrdokument och kunskapsmål?

Projektet med utbildningens metodrum kopplas mot kunskapskraven i respektive kurs, men också mot de krav som utbildningen har på sig genom certifieringen, de generella och handelsspecifika kompetenser.

Berörda kursmål:

- Förmåga att omvandla idéer till praktiska och målinriktade aktiviteter för att starta ett projekt eller fiktivt företag. (**Entreprenörskap**).
- Förmåga att genomföra ett projekt eller driva ett fiktivt företag. (**Entreprenörskap**).
- Ledarskap och grupprocesser. I samband med det behandlas problemlösning. (**Entreprenörskap**)
- Kunskaper om affärsutveckling, organisation och ledarskap samt om entreprenörskap och eget företagande. (**Handel**)
- Förmåga att planera, organisera och utföra arbetsuppgifter inom handel med varor och tjänster. (**Handel**)
- Färdigheter i att utforma säljstödsmaterial och säljande varuexponeringar. (**Handel**)
- Förmåga att använda utrustning, material, redskap, tekniker och arbetsmetoder inom området. (**Handel**)
- Förmåga att utföra ekonomiska beräkningar, göra riskbedömningar och lösa problem. (**Handel**)
- Förmåga att samverka med andra och kommunicera med kunder. (**Handel**)
- Kunskaper om ett kundrelaterat och målinriktat säljarbete inom handel med varor och tjänster samt kunskaper om kommunikationsteknik. (**Försäljning och kundservice**)
- Kunskaper om hur attityder, värderingar och förhållningssätt påverkar försäljnings- och servicesituationer. (**Försäljning och kundservice**)
- Förmåga att planera, organisera och utföra arbetsuppgifter inom service och försäljning samt förmåga att arbeta målinriktat och agera serviceinriktat. (**Försäljning och kundservice**)

6. Omfattning på upplägget (exempelvis tid och antal tillfällen):
Under hela läsåret åk1. Men planeringen, grunden och största delen av arbetet genomförs under skolans projektvecka, V43.
7. Genomförande – så här gör vi (planering, genomförande, uppföljning):
Undervisande lärare i respektive kurs planerar och arbetar tillsammans fram upplägget för projektet.

8. Övriga medskick och tips till någon annan som ska genomföra upplägget: