

Grönmarkerade rutor = kompetenser från andra delkvalifikationer som är särskilt viktiga i lagerarbetarrollen

Delkompetens	Kunskap	Färdighet	Ansvar och självständighet
Lagerkompetens: Att beskriva och hantera de vanligast förekommande arbetsuppgifter på ett lager och rotera mellan olika stationer/arbetsuppgifter samt bidra till att utveckla lagret.	Kan beskriva hur en varas väg genom den egna lagerverksamheten ser ut (de huvudsakliga stationerna).		
	Kan redogöra för de steg/arbetsmoment som ingår i mottagande av gods.	Kan ta emot gods på ett strukturerat och säkert sätt.	Kan bidra till att utveckla sättet att ta emot gods så att det blir än mer säkert, hållbart och effektivt.
	Kan redogöra för de steg/arbetsmoment som plockning av varor innebär.	Kan plocka gods på ett strukturerat, säkert och hållbart sätt (exempelvis med tanke på emballering och effektiv transport) .	Kan bidra till att utveckla sättet att plocka gods på så att det blir än mer säkert, hållbart och effektivt.
	Kan beskriva vad som är viktigt att tänka på vid packning av varor/pallar exempelvis med tanke på säkerhet och hållbarhet.	Kan packa varor/pallar på ett säkert och hållbart sätt (exempelvis med hänsyn till storlek på förpackningar och mängden emballage)	Kan bidra till att utveckla sättet att packa varor/pallar så att det blir än mer säkert, hållbart och effektivt.
	Kan beskriva vad som är särskilt viktigt att tänka på vid hantering av godset i den egna verksamheten.	Kan hantera godset i den egna verksamheten enligt de specifika krav som gäller för godset/produkterna i den egna verksamheten.	

	Kan beskriva de huvudsakliga funktionen för de vanligast förekommande automatiserade lösningar i verksamheten	Kan styra och sköta vardaglig drift av (interagera med) de vanligast förekommande automatiserade lösningarna i verksamheten.	
	Kan beskriva hur de system, verktyg och redskap (digitala/fysiska) som används som stöd för arbetet på lagret fungerar.	Kan använda och interagera med verktyg/redskap på ett säkert och ändamålsenligt sätt.	
	Kan ge exempel på vanligt förekommande problem som kan uppstå med de system, verktyg och redskap som används i verksamheten.	Kan identifiera och åtgärda vanligt förekommande problem i de system, verktyg och redskap som används i verksamheten (exempelvis vanliga driftstopp i automatiserade lösningar).	Kan bidra till att utveckla arbetsätt så att vanligt förekommande problem förebyggs.
		Kan köra truck (ha truckkort)	
	Kan ge exempel på vanligt förekommande avvikelser/problem som kan uppstå på lagret.	Kan hantera vanligt förekommande avvikelser/problem som uppstår på lagret.	Kan bidra till att utveckla lagret för att förebygga och effektivare hantera avvikelser/problem.
	Kan redogöra för eventuella kundanpassningar av produkter som sker i verksamheten/på lagret.	Kan kundanpassa verksamhetens produkter (färdigställande) utifrån givna specifikationer.	Kan bidra till att utveckla sättet som verksamheten arbetar med kundanpassning.
	Kan beskriva vilken typ av granskning och kvalitetssäkring av varor som sker i verksamheten.	Kan granska och kvalitetskontrollera varor på ett sätt som är relevant för den egna verksamheten.	Kan bidra till utveckling av verksamhetens kvalitetskontroll av varor.
	Kan beskriva lagrets eventuella roll i verksamhetens returhantering.	Kan hanterar returerna i enlighet med verksamhetens riktlinjer.	Kan bidra till att utveckla verksamhetens returhantering så att den bli än mer hållbar och effektiv.
	Kan beskriva lagrets eventuella kontakt med verksamhetens kunder.	Kan hantera kundrelationer i enlighet med verksamhetens riktlinjer.	Kan bidra till att utveckla relationerna till verksamhetens kunder.

	Kan beskriva vilken information som finns på varornas etiketter (kan redogöra för de olika etikettsystem som hanteras på lagret)	Kan etikettera korrekt.	
	Kan redoföra för vilka yrkesroller/funktioner som finns på lagret.		
	Kan ge exempel på situationer/arbetsuppgifter då ergonomi är viktigt för en lagerarbetare.	Kan arbeta utifrån ett ergonomiskt perspektiv inom den egna yrkesrollen.	Kan utveckla sitt dagliga arbete utifrån ett ergonomiskt perspektiv.
Handels- och säljkompetens: Att förstå handelns mekanismer och agera på ett sätt som stärker varumärket och leder till långsiktigt, hållbar försäljning.	Kan ge exempel på hur kundresan/köprocessen kan se ut för olika typer av kunder i verksamheten.	Kan ställa relevanta frågor till kunder för att få en bättre förståelse för deras behov, kundresa och var de står i sin köpprocess (behovsinventering).	Kan anpassa sitt bemötande för att underlätta kundens vägval och för att komma till köpavslut.
	Kan beskriva olika sätt/strategier för att väcka och tillvarata kunders engagemang för verksamhetens tjänster eller produkter.	Kan agera på ett sätt som väcker eller tillvaratar engagemang hos kunden för verksamhetens tjänster eller produkter	
	Kan ge exempel på olika tekniker som kan användas för att underlätta för kunden att göra vägval och komma till köpavslut.	Kan använda olika tekniker för att underlätta för kunden att göra vägval och komma till köpavslut.	Kan anpassa sitt användande av olika tekniker för att underlätta för olika kunder att göra vägval och komma till köpavslut.
	Kan ge exempel på vad som kan bidra till att kunden efter köpavslut återkommer för ytterligare affärer (skapa återköp)	Kan på olika sätt följa upp kundens köppupplevelse.	Kan tillvarata resultaten från uppföljning av kundupplevelser för att utveckla den.

	Kan beskriva innebörden av begreppen merförsäljning och korsförsäljning	Kan identifiera möjligheter till mer- och korsförsäljning utifrån kundens behov (identifiera helhetslösningar).	Kan bidra till att utveckla och paketera produkter och tjänster så att de bättre matchar kundens behov ger helhetslösningar till kunder.
	Kan redogöra för olika typer av försäljningskanaler (fysisk butik, e-handel, omni, plattformar).		
	Kan beskriva den egna handelsverksamhetens försäljningskanaler.	Kan i kundmötet använda och dra nytta av handelsverksamhetens alla försäljningskanaler för att möta kundens behov i så hög utsträckning som möjligt. (Exempelvis hjälpa till att beställa online om en vara inte finns i aktuell butik)	Kan bidra till att utveckla den egna verksamhetens försäljningskanaler.
	Kan redogöra för svensk konsumenträtt och köprätt.	Kan agera i enlighet med svensk konsumenträtt och köprätt.	
	Kan redogöra för vanligt förekommande policier och regelverk, exempelvis gällande reklamationer, returer och byten i handeln.		
	Kan redogöra för den egna verksamhetens policier och regelverk, exempelvis gällande reklamationer, returer och byten.	Kan i kundmötet agera i enlighet med verksamhetens policier och regelverk, exempelvis gällande reklamationer, returer, byten.	Kan bidra till att utveckla den egna verksamhetens policier och regelverk exempelvis gällande reklamationer, returer, byten.

<p>Relationskompetens: Att på ett lyhört och/eller inspirerande sätt kommunicera och samspela, med kunder och kollegor, för att nå verksamhetens mål</p>	<p>Kan ge exempel på situationer då samarbete med (ta hjälp av eller hjälpa) andra funktioner i verksamheten krävs för att tillgodose kundens behov.</p>	<p>Kan samarbeta med (ta hjälp av eller hjälpa) andra funktioner i verksamheten för att tillgodose kundens behov.</p>	<p>Kan förvalta och stärka samarbetet med andra funktioner i verksamheten för att tillgodose kundens behov.</p>
		<p>Kan samarbeta med andra funktioner i verksamheten för att bygga laganda och samarbetskultur</p>	<p>Kan förvalta och stärka lagandan och samarbetskulturen genom att sitt sätt att agera mot kollegor.</p>
	<p>Kan beskriva verksamhetens gemensamma värdegrund och strategi gällande kundbemötande.</p>	<p>Kan bemöta kunder i enlighet med verksamhetens gemensamma värdegrund och strategi gällande kundbemötande.</p>	<p>Kan formulera och vidareutveckla verksamhetens gemensamma värdegrund och strategi gällande kundbemötande.</p>
	<p>Kan ge exempel på hur olika typer av kunders förväntningar på bemötande kan skilja sig åt.</p>	<p>Kan analysera förväntningarna på bemötande hos olika typer av kunder i verksamheten.</p>	<p>Kan anpassa sitt bemötande till olika kunders förväntningar och behov.</p>
	<p>Kan ge exempel på olika relevanta sätt att bemöta kunder i den egna verksamheten.</p>	<p>Kan variera sitt sätt att bemöta kunder.</p>	
	<p>Kan ge exempel på olika tekniker som kan användas för att underlätta för kunden att göra vägval och komma till köpavslut.</p>	<p>Kan använda olika tekniker för att underlätta för kunden att göra vägval och komma till köpavslut.</p>	<p>Kan anpassa sitt användande av olika tekniker för att underlätta för olika kunder att göra vägval och komma till köpavslut.</p>
	<p>Kan ge exempel på vad som kan bidra till att kunden efter köpavslut återkommer för ytterligare affärer (skapa återköp)</p>	<p>Kan på olika sätt följa upp kundens köpupplevelse.</p>	<p>Kan tillvarata resultaten från uppföljning av kundupplevelser för att utveckla den.</p>
	<p>Kan beskriva olika sätt/strategier för att väcka och tillvarata kunders engagemang för verksamhetens tjänster eller produkter.</p>	<p>Kan agera på ett sätt som väcker eller tillvaratar engagemang hos kunden för verksamhetens tjänster eller produkter</p>	

	Kan beskriva hur relationsbyggande kan bidra till att uppnå verksamhetens mål.	Kan bygga kundrelationer på ett sätt som bidrar till att uppnå verksamhetens mål.	Kan förvalta och stärka kundrelationer som bidrar till att uppnå verksamhetens mål.
Organiseringskompetens: Att utifrån givna krav på resultat, kunna planera och strukturera arbetet.	Kan redoföra för hur den egna yrkesrollen förhåller sig till andra funktioner i verksamheten.	Kan bedöma i vilka situationer som den egna kompetensen eller mandatet är otillräckligt för att uppfylla kundens behov eller lösa en uppgift.	
	Kan redogöra för vanliga och sällan förekommande arbetsuppgifter för den egna yrkesrollen.	Kan ta sig an både vanligt och sällan förekommande arbetsuppgifter på ett genomtänkt/systematiskt sätt.	Kan vidareutveckla sitt sätt att ta sig an vanligt förekommande arbetsuppgifter.
	Känner till de instruktioner, rutiner, och regler som medarbetare i verksamheten ska följa.	Kan hantera sina arbetsuppgifter i enlighet med uppsatta instruktioner, rutiner och regelverk i verksamheten.	Kan bidra till att etablera vidareutveckla instruktioner, rutiner och regelverk i verksamheten.
		Kan arbeta uthålligt över tid med de uppgifter som ingår i yrkesrollen.	
	Kan ge exempel på vad ordning och reda kan innebära i verksamheten.	Kan bidra till att upprätthålla ordning och reda i verksamheten utifrån den egna yrkesrollen.	
	Kan ge exempel på vad kvalitetskontroll kan innebära i verksamheten.	Kan uppmärksamma kvalitetsbrister i verksamhetens produkter, tjänster och arbetssätt.	Kan bidra till utveckling av kvaliteten i verksamhetens produkter, tjänster och arbetssätt.
Prioriteringskompetens: Att effektivt prioritera mellan konkurrerande arbetsuppgifter för att nå verksamhetens mål.	Kan beskriva vilka typer av händelser som påverkar arbetsbelastningen.	Kan hantera flera arbetsuppgifter parallellt.	

		Kan planera sitt arbete utifrån en helhetsbedömning av verksamhetens skiftande behov (exempelvis förutsägbara arbetstoppar, kampanjer och återkommande händelser)	Kan löpande optimera sin planering utifrån verksamhetens behov (exempelvis förutsägbara arbetstoppar, kampanjer och återkommande händelser)
	Kan beskriva på vilket sätt den egna yrkesrollen bidrar till att uppfylla verksamhetens mål.	Kan göra en grov prioritering bland vanligt förekommande uppgifter utifrån det mervärde det bidrar till för verksamheten.	Kan motivera vilka arbetsuppgifter som behöver prioriteras för att på kort och lång sikt bidra till verksamhetens mål.
			Kan utifrån sitt mandat ta självständiga beslut utifrån en samlad bedömning av kundens behov och verksamhetens mål.
	Kan ge exempel på vanligt förekommande indikatorer/nyckeltal inom handeln och som kan visa på hur verksamheten presterar i relation till dess mål.	Kan löpande följa upp och analysera verksamhetens prestation utifrån några löpande nyckeltal.	Kan använda resultatet från uppföljning av verksamhetens prestationer för att identifiera förbättringsmöjligheter.
Anpassningskompetens: Att utifrån förändrade omständigheter kunna anpassa sitt handlingsätt efter verksamhetens behov och förväntningar.	Kan ge exempel på nya krav och förväntningar från verksamheten eller från kunder som påverkar det egna arbetet.	Kan anpassa sitt arbetssätt till nya krav eller behov i verksamheten eller hos kunder.	Kan identifiera sätt att anpassa verksamheten och arbetssätt till nya krav och förväntningar.
	Kan beskriva hur kraven och förväntningarna på den egna verksamheten påverkas av av handelns digitala transformation.	Kan bemöta vanligt förekommande frågor och utmaningar från kunder relaterade till ett digitalt handelslandskap.	

		Kan hantera en ökad arbetsbelastning på ett fokuserat och strukturerat sätt.	
Utvecklingskompetens: Att pröva nya tankar och handlingsätt för att bidra till verksamhetens utveckling.	Kan ge exempel på vad omvärldsanalys kan innebära i praktiken.	Kan löpande omvärldsbevaka relevanta perspektiv/frågor i relevanta medier som en del av yrkesvardagen	Kan löpande utveckla sitt sätt att omvärldsbevaka.
	Kan ge exempel på olika perspektiv/frågor som kan vara intressanta att omvärldsbevaka		Kan tillvarata resultatet från omvärldsbevakning för att utveckla den egna verksamheten.
			Kan utifrån sin yrkesroll identifiera sätt som verksamheten kan bli än mer långsiktigt miljö- och resursmässigt hållbart, för såväl organisation som samhälle.
Digital kompetens: Att på ett säkert och kritiskt sätt använda informationssamhällets teknik och ha grundläggande färdigheter i informations- och kommunikationsteknik (IKT).	Kan ge exempel på hur handeln i stort påverkas av digitaliseringen.	Kan agera på för olika kunders bästa i kontexter där den fysiska och digitala handeln samexisterar.	Kan bidra till att utveckla den egna handelsverksamheten utifrån de möjligheter digitaliseringen medför.
	Kan ge exempel på hur digitaliseringen påverkar den egna handelsverksamheten.		
	Kan hantera de huvudsakliga informations- och kommunikationstekniska lösningar som finns i verksamheten	Kan bidra till att utveckla de informations- och kommunikationstekniska lösningar som finns i verksamheten	