Med tanke på fremtiden!

Salgsfaget - en yrkesutdannelse med mange muligheter

Varehandelens opplæringskontor
Henrik Ibsens gate 90 • Postboks 2901 Solli • N-0230 Oslo
Fax 22 56 17 00 • Mobil 488 86 634 - 988 68 331 • agb@vokss.no

Salgsfaget

En fagarbeider i salgsfaget har kompetanse til å utføre alle oppgaver som hører til i en salgsprosess. En dyktig selger skal ivareta kundens behov og skape en positiv opplevelse av selve salgssituasjonen. Faget krever at selgeren er bevisst på å yte god service og viser gode holdninger i samhandling med andre mennesker. Dette stiller store krav til kommunikasjonsevner og sosiale ferdigheter.

Salgsfaget innbefatter salg av både produkter og tjenester i alle bransjer.

Utdanningen gir også grunnlag for å starte egen virksomhet eller utvikle eksisterende salgssteder til å bli enda bedre. Lærlingen skal i løpet av læretiden ha vært gjennom alle de funksjoner som er i forbindelse med driften av et salgssted. Dette innebærer fagområder som:

- Kundebehandling
- Salg og markedsføring
- Vareeksponering
- Økonomi og kalkulasjon
- Innkjøp og mottakskontroll
- Data og bruk av digitale verktøy
- Lover og regler
- Administrasjon
- Produkt- og fagkunnskap

Det å være lærling i en bedrift i to år medfører også at man får arbeidserfaring og kommer lettere inn i arbeidslivet enn andre som kommer rett fra skolen. Etter hvert som lærlingen utvikler seg faglig, vil vedkommende også få mer ansvar under læretiden og lære å bli mer selvstendig. Opplæringen har vist seg å være et godt springbrett for en videre karriere.

Innenfor handelen er det behov for dyktige medarbeidere, og med fagbrev i salgsfaget er mulighetene store for å få jobb. I en hard konkurransesituasjon er det gode og kunnskapsrike medarbeidere som er avgjørende for om bedriften skal klare å overleve.

For at opplæringen skal fungere best mulig for både lærling og lærebedrift, kan det skrives en lærekontrakt sammen med Varehandelens opplæringskontor, som da sørger for at læreplanen for faget blir fulgt.

Les mer om salgsfaget i denne brosjyren. Vi presenterer noen lærlinger og deres erfaringer. Fra side 14 er det mer informasjon om yrkesfagopplæringen, lærebedriftenes oppgaver, tilskuddsordninger og Varehandelens opplæringskontor.

Fra lærling til kjøpmann

- har aldri angret et sekund

Knut var en av de første som tok fagbrev i butikkfaget eller salgsfaget, som det heter nå.

- Det å ta fagbrev som lærling i butikkfaget, var for meg et løft og en styrke til å komme meg videre i dagligvarebransjen. Jeg startet egentlig tidlig å interessere meg for faget og trivdes ikke særlig godt på skolebenken.

Jeg fant så ut at jeg faktisk kunne jobbe meg til en utdannelse, noe som passet meg utmerket. Jeg fikk lærlingplass i en dagligvarebutikk, hvor jeg lærte alt det praktiske som det innebærer å drive en butikk. Samtidig hadde jeg en læreplan og skriftlige oppgaver å forholde meg til. Kombinasjonen av praksis og teori syntes jeg var nyttig og lærerikt. Det hele ble mer interessant og arbeidet ga mening.

Da læretiden var over og fagbrevet var i boks, åpnet jeg min aller første butikk. Jeg var nitten år og tok selvfølgelig en sjanse, men hadde funnet ut at det var dette jeg ville - og jeg satset. Det at jeg hadde et fagbrev å vise til, gjorde meg nok tryggere i prosessen og jeg visste hva som skulle til. I ettertid har det blitt flere butikker.

Jeg har også hatt en del lærlinger i butikkene mine og opplever disse på en litt annen måte enn vanlige ansatte. Fokuset ligger mer på hvordan ting henger sammen og ikke bare at "sånn er det". En lærling har jo også selv et ansvar for læring og må gjøre en innsats for å klare oppgavene sine. Begge parter har altså igjen for det. Lærlingen bruker bedriften for å tilegne seg kunnskap, samtidig som bedriften får en arbeidstaker med spesiell interesse for driften. Noen av lærlingene jeg har hatt, har tatt skrittet videre og startet for seg selv, mens andre har blitt butikksjefer. Uansett så stiller man sterkere når man skal søke jobb, hvis man har et fagbrev å vise til.

Jeg har nå selv blitt sensor i prøvenemnda og synes det er interessant å se lærlinger komme seg videre. Jeg har aldri angret et sekund på det valget jeg tok, da jeg valgte å bli lærling.

Årets lærling i tekstilbransjen

- bedrifter bør fremme salgsfaget

Sofia hos Jack & Jones på Karl Johans gate i Oslo ble årets lærling i tekstilbransjen.

- Min opplevelse av å være lærling har vært veldig fin. Man får et innblikk i arbeidslivet som man ellers ikke får muligheten til i så ung alder. Man lærer alt som har med butikkdrift å gjøre, og det er gull verdt når man skal videre i livet. Fagbrevet er veldig bra å ha til videre jobbsøking fordi det viser at man har interesse for det man driver med og at man har kompetanse og dyktighet.

- Jeg anbefaler bedrifter til å ta imot lærlinger fordi dette er unge mennesker som har fått de teoretiske kunnskapene før de blir lærlinger og er motiverte og engasjerte i det de driver med. Jeg håper at flere bedrifter vil være med på å fremme salgsfaget, få det å være butikkmedarbeider til å bli en mer prestisjefylt jobb og dermed gjøre dette til en yrkestittel man virkelig kan bære med stolthet.

- Varehandelens opplæringskontoret hjelper, støtter og engasjerer både lærlinger og bedrifter. Kursene har vært veldig nyttige. Læretiden min hadde ikke gått like bra om jeg hadde vært uten støtten og kunnskapen jeg har fått fra opplæringskontoret. Butikksjef Matilda er enig med Sofia: - De hos opplæringskontoret har alltid vært veldig hjelpsomme og tilgjengelige når jeg har hatt behov for å spørre om ting.

Vedrørende lærlingordningen, sier Matilda: - Jeg synes det har vært fantastiskt å ha en lærling i bedriften. For å oppfylle kravene til hva lærlingen skal kunne til enhver tid, må man ta seg tid til å få lærlingen til å forstå ting. Etter hvert som lærlingen utvikler seg, utvikler også bedriften seg. Kravene til hva lærlingen skal kunne er veldig store, hvilket medfører at man til slutt har fått en komplett arbeidskollega.

Montadhar

- med fagbrevet er det lettere å skaffe seg jobb

Montadhar var lærling i to år hos Dressmann på Stovner i Oslo.

Montadhar oppsummerer de viktigste erfaringene sine gjennom læretiden slik: - Først og fremst har jeg lært veldig mye gjennom de to årene. Jeg har lært hvor forskjellige vi mennesker kan være og hvordan man kan opptre i de ulike situasjonene. Som person har jeg vokst veldig mye på å få ansvar og tillit, og ikke minst blitt mer utadvendt. Det er noe jeg kommer til å ha nytte av videre i livet.

- Grunnen til at jeg valgte innenfor Service og samferdsel, var at jeg syntes det hørtes ut som en interessant yrkesretning. Man er mye i kontakt med mennesker og kan få et positivt nettverk rundt seg, begrunner han valget av salgsfaget, og fortsetter: - I dag er det veldig vanskelig å skaffe seg jobb for de unge. Å gå ut i arbeidsmarkedet med et fagbrev, gjør det lettere å skaffe seg jobb og få en yrkeskarriere i en bransje eller et firma. Jeg vil anbefale elever som ikke er så veldig motiverte til å sitte på skolebenken, til å bli lærlinger. I læretiden får man tid til å tenke på hva man vil bli og tjene penger samtidig. Overgangen fra skole til jobb er også spennende og utfordrende.

Montadhar tror også at en lærling kan tilføre en lærebedrift noe: - Det er mange bedrifter som ikke vil satse på å ha en ung ansatt i sin bedrift på grunn av alder eller manglende erfaring. Hvis bedriften legger tilrette for det, vil de unge lære veldig fort og utvikle seg enormt. I min lærebedrift føler jeg at jeg har fått lov til å utviklet meg mye, og dermed blitt en ressurs for butikken som selger og som utvikler av nye kundemålgrupper.

Varehandelens opplæringskontor er grunnen til at han har følt seg trygg under læretiden: - Opplærings-kontoret har vært viktig ved at det hjelper deg og følger deg opp i de fleste situasjoner under læretiden. Man føler seg trygg ved å ha noen å henvende seg til uansett hva som skjer. Kursene, som opplærings-kontoret har arrangert, har hjulpet mye. De er blitt gjennomført profesjonelt og med god veiledning.

Etter fagprøven skal han utdanne seg videre og tar først almenne fag, før han bestemmer seg for hva han vil jobbe med i fremtiden.

Dressmann tar jevnlig inn lærlinger til sine butikker. Kjeden er også representert i styret for Varehandelens opplæringskontor sammen med andre representanter for lærebedriftene. Lærebedriftene er derfor med på å bestemme opplæringskontorets arbeidsoppgaver og drift. Ved å skrive lærekontrakt gjennom opplærings-kontoret har både lærlingene og bedriftene et felles faglig kontaktpunkt som har innsikt i de krav som må oppfylles til opplæringen og til de problemer som eventuelt kan oppstå under læretiden.

Jamal

- lærlinger bør delta aktivt og vise interesse for virksomheten

Jamal var lærling i to år hos Oslo Bilsenter i Lillestrøm.

- Jeg har alltid hatt interesse for biler og andre kjøretøy. Derfor har læretiden vært en positiv opplevelse, forteller han. - Det har blitt gjennomgått mange interessante emner som jeg kommer til å få nytte av senere i arbeidslivet. Læretiden har gitt meg bedre forståelse for at en bedrift må tjene penger for å kunne overleve og utgiftene må stå i forhold til inntektene, at det må gjøres en innsats av de ansatte og at kundene må føle seg vel.

- Det beste rådet jeg kan gi til elever som skal ut i lære, er at de deltar aktivt og viser interesse for virksomheten. De må lære seg rutinene bedriften har, være oppmerksomme på hvordan ting foregår og komme med spørsmål.

Lars Erik

- det er positivt for bedrifter å ta inn lærlinger

Lars Erik er lærling hos Binders på Alnabru i Oslo.

Etter videregående var han ganske lei av skolen og syntes det var godt å komme ut i arbeidslivet.

- Jeg tror det er positivt for bedrifter å ta inn lærlinger fordi de fleste elever er ganske lei av skolen og er desto mer innstilt på å gjøre en god jobb. De som går Service og samferdsel er sannsynligvis gira på å jobbe i butikk og møte nye mennesker. Det er heller ikke noe negativt å ta en utdannelse og tjene penger samtidig.

- Jeg mener at alle har godt av å komme seg ut i arbeidslivet og bli vant til de rutinene som er i en bedrift, kunne håndtere krevende situasjoner, møte hyggelige kunder og takle de kundene som ikke er så hyggelige, avslutter Lars Erik.

Monir

- det er opp til deg selv å ha et bra salg

Monir var lærling i to år hos Spaceworld på Stovner i Oslo.

- Jeg har lært å drive en butikk med alle de forskjellige arbeidsoppgavene det innebærer for at bedriften skal fungere. Jeg har lært meg å forstå hva kundene ønsker og måter å snakke med dem på. Læretiden har også ført til at jeg har fått en del nye venner og ikke minst blitt kjent med andre ansatte rundt om i senteret, oppsummerer Monir de mest positive erfaringene fra læretiden.

- Det beste jeg har lært og blitt bedre til, er å ansvar og initiativ. Jeg føler at jeg har blitt bedre til å kommunisere med mennesker. Jeg har også fått masse kunnskap om lover og regler vedrørende salg, og ikke minst bransjekunnskap om mobiler og diverse elektronikk.

På spørsmål om hvordan han syntes det var å komme ut i arbeid etter skolen, svarer Monir: - Det var nytt og spennende. Det beste var at jeg fikk jobbe innenfor noe jeg var interessert i og kult når jeg fikk prøve ting lenge før det kom ut på markedet. Det var også veldig hyggelig å møte folk.

- Når man er ny i butikken, kan det i starten være veldig nytt og spennende. For meg ble det en periode hvor jeg mistet motivasjonen, men så tenkte jeg på hva jeg ville oppnå med læretiden og at det lønner seg å se på det positive, for eksempel at det er ikke mange som får læreplass. Så det var noe jeg kunne være takknemmelig for. Har man en dårlig dag, så er det bare å holde seg til en positiv tanke for å holde motivasjonen oppe, slik at man ikke ødelegger sitt eget eller kollegaenes humør. Det er opp til deg selv om du vil at dagen på jobb skal være bra og at du sørger for å ha et bra salg.

Monir har ennå ikke bestemt seg for hva han vil jobbe med i fremtiden: - Jeg vil studere videre, men jeg har lyst til å jobbe deltid i bransjen. Jeg har ikke funnet ut av hva jeg vil bli, så derfor velger jeg å sjekke ut mulighetene og få litt mer kunnskap. Først skal jeg gå på skolen og ta allmenne påbygg.

Monir har hatt lærekontrakt med Spaceworld gjennom Varehandelens opplæringskontor. Samarbeidet med opplærlingskontoret synes han har vært positivt: - Jeg er veldig glad for alt opplæringskontoret har gjort. De har fulgt meg opp underveis i læretiden. Vi gikk gjennom oppgaver i løpet av læretiden som gjorde at fagprøven ble lettere og at det ikke ble for mye å lære på en gang. De stilte alltid opp hvis det var noe jeg trengte eller lurte på.

Spaceworld på Stovner tok inn en ny lærling allerede året etter Monir var begynt som lærling, og tar fast inn nye lærlinger hvert år.

Bjørn-Øystein

- opplæringskontoret betyr veldig mye

Bjørn-Øystein er lærling hos Bertoni på Strømmen.

- Jeg valgte salgsfaget fordi jeg fant ut at det var det mest interessante. Jeg ville ikke gå på skole mer, sier han om sitt valg av utdannelse.

Bjørn-Øystein er fortsatt lærling, men synes at han har lært veldig mye allerede og at han fått en del innføring i hvordan det er å drive en butikk.

Dette synes han om Varehandelens opplærlingskontor: - Opplæringskontoret betyr veldig mye og jeg har fått veldig god hjelp der. De har dyktige ansatte. Kursene har vært lærerike og morsomme. Anbefaler å bruke opplæringskontoret fordi da vet man at man har en trygg arbeidsplass.

Hilde

- det har vært trygt å ha opplæringskontoret

Hilde var lærling i to år hos Bertoni på Jessheim.

Hun synes læretiden har vært interessant. - Jeg har lært om salg, presentasjon av varer og hvor viktig det er med mersalg. Jeg har lært meg hvordan jeg vil at andre skal behandle meg som kunde, nevner hun som noe av det viktigste hun har lært. Hun liker mote og kan tenke seg en fremtid i bransjen.

Rådet til andre nye lærling er at de ber lærebedriften om en god opplæringsplan for læretiden som blir fulgt opp underveis. - Jeg har lært mye, men hadde ønsket mer opplæring enn det jeg har fått, begrunner Hilde rådet sitt med.

Når det gjelder Varehandelens opplæringskontor, har hun følgende kommentar: - Det har vært trygt å ha opplæringskontoret når det har vært ting som jeg synes har vært vanskelig å ta opp med bedriften. Kursene som har vært arrangert, har vært god lærdom.

Yrkesfag

I den videregående opplæringen er det ca. 180 fag som fører frem til yrkeskompetanse med fag- eller svennebrev. Disse kalles lærefag. Eleven starter opplæringen i den videregående skolen og avslutter som regel med en læretid ute i bedrift som lærling eller lærekandidat. Dette kalles også for fagopplæring.

Ordningen blir kalt for 4-årsmodellen. To år med teori og to år ute i praksis. Skiftet mellom skole og jobb gir motiverte elever. De får lønn under arbeidet og opparbeider seg nye kunnskaper og erfaringer.

Hva kreves for å bli lærebedrift?

En lærebedrift må i utgangspunktet være godkjent av Yrkesopplæringsnemda. For å bli godkjent, må bedriften ha minst en faglig utdannet person. Dette kan i tilfelle kompenseres med minst seks års erfaring fra bransjen. I tillegg skal bedriften ha en opplæringsplan.

En annen mulighet, er å gå inn i et samarbeid med et opplæringskontor. Da er det opplæringskontoret som gjør jobben med å administrere lærlingene, lage opplæringsplaner og generell oppfølging på arbeidsplassen.

Lærebedriftens rettigheter og plikter

Lærebedriften skal lage en plan for opplæringen, gi veiledning og vurdere opplæringen i forhold til målene i læreplanen. Det skal videre legges opp til en samtale hvert halvår der måloppnåelsen står sentralt.

Lærebedriften skal sørge for å skape et best mulig arbeidsklima. Når læretiden er over, skal bedriften melde lærlingen opp til fag- eller svenneprøve. Under prøveperioden skal det stilles lokaler og andre ressurser til rådighet.

Gode tilskuddsordninger

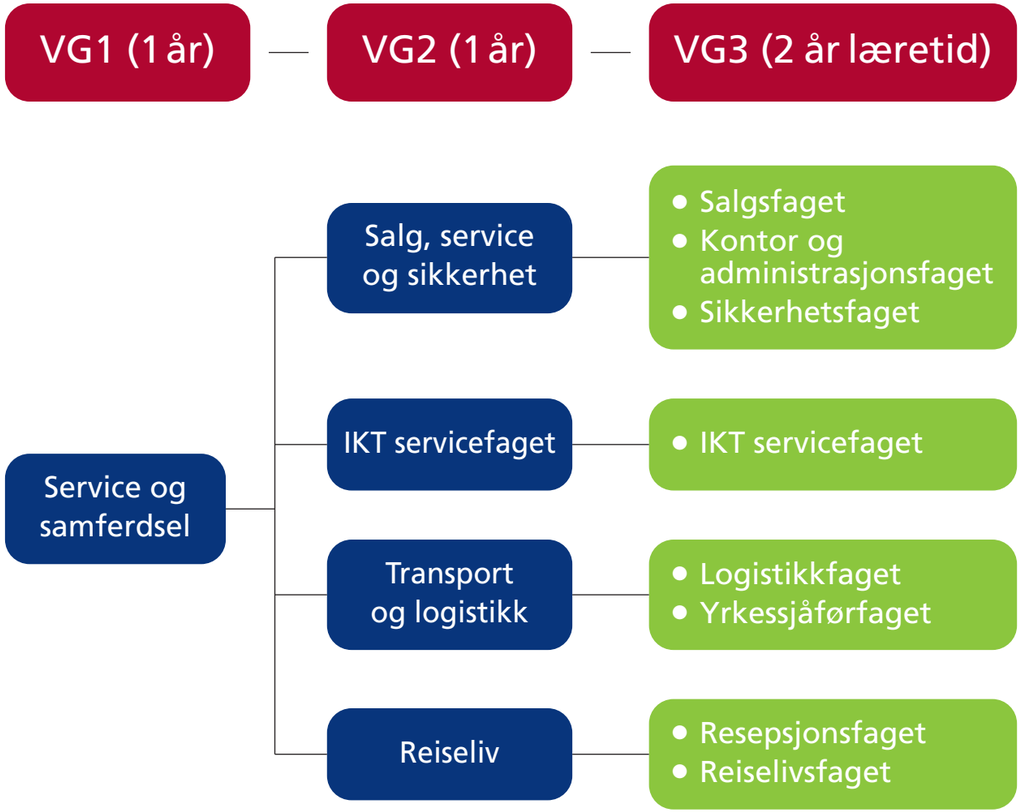
Størrelsen på tilskuddet til bedriftene er fastsatt av departementet. Tilskuddet for basis 1-elever er i dag ca. kr. 95000,- (ca. kr. 3958,- pr. måned) for hver lærling. For basis 2-elever ca. kr. 47500,- (ca. kr. 1979,- pr. måned). Lønn for lærlingene er 40% av fagarbeiderlønn det første året og 60% det andre året (lønnstrinn 6). Lærebedrifter står fritt til å tilby ansettelse eller avslutte forholdet.

I et samarbeid med et opplæringskontor går tilskuddet til opplæringskontoret og overskuddet av driften blir overført til bedriften. Et opplæringskontor eies og drives av de bedriftene som til enhver tid er med i samarbeidet.

Design og foto: Lars-Erling Mikkelsen

Utdanningsprogram for Service og samferdsel

Figuren viser utdanningsløpet for salgsfaget med to år teori og to år i praksis. Det er 4-årsmodellen for å få fagbrevet.



Varehandelens opplæringskontor hjelper til med å formidle lærlinger og skaffe læreplasser i salgsfaget. For mer informasjon om utdanningsprogrammet, ring 488 86 634 eller 988 68 331.

Varehandelens opplæringskontor

den enkleste og beste veien frem til fagbrev

Varehandelens opplæringskontor for Service og samferdsel (VOKss) ble opprettet 27. november 1991.

Opplæringskontoret er i dag godkjent for fagene: Salgsfaget, kontor- og administrasjonsfaget og reiselivsfaget. Målet med VOKss er å gi unge som søker våre fag, de beste muligheter for god opplæring og en utviklende læretid, slik at de blir dyktige fagarbeidere og interesserte og positive medarbeidere.

Et viktig mål for fremtidig fagopplæring er at de fleste lærlingene skal tegne sin egen lærekontrakt gjennom et opplæringskontor slik at effektivitet og kvalitet på opplæringen sikres gjennom et felles ansvar og kontinuerlig oppfølging. Denne formen for opplæringssamarbeid bidrar til å styrke fagene og vekke internasjonal interesse.

Fordelene med lærekontrakt gjennom et opplæringskontor er:

- opplæringskontoret deltar aktivt i formidlingen til lærestedet
- ekstra oppfølging under hele læretiden
- bedre organisering og planlegging av læretiden
- oppfølging og tilsyn med lærestedene
- hjelp og motivasjon til arbeidet med opplæringsboken
- faste veiledningssamtaler
- kurs og faglige samlinger med andre lærlinger
- erfaringsutveksling med lærlinger i andre bedrifter
- utplassering og omplassering der det kreves
- opplæringsstedene får et stort kontaktnett med skoler, andre opplæringskontor og myndighetene som lærlingen kan nyte godt av.

Varehandelens opplæringskontor eies og drives av de bedriftene som til en hver tid er med i samarbeidet.

Så ta kontakt da vel, så kan vi sammen få til et samarbeid i dag. Du treffer meg hos Varehandelens opplæringskontor som daglig leder Anne Grethe Johansen på telefon 988 68 331 eller e-post: agb@vokss.no. Du kan også ta kontakt med Tina Thomasen på telefon 488 65 635 eller e-post: tinat@vokss.no. Vi snakkes.