



## Interaktivt kurs: salg, markedsføring og digital markedsføring.

Informasjonsskriv til NAV og lokalt næringsliv.

I samarbeid med



arrangerer Hemne Ressurssenter, Åfjord Ressurssenter og Fosen Ressurssenter etter søknad og tilsagn om midler kurs til kompetanseheving for arbeidstakere som er permittert eller mottar dagpenger grunnet Covid-19 tiltak. Utdanningstilbudet kan være åpne for andre deltakere, men skal være arbeidsrelevant og primært rettet mot permitterte og arbeidssøkere.

### Utdanningstilbud:

Kurset er inndelt i selvstendige moduler (kan være en fin oppstart på vei mot fagbrev, for å styrke kompetansen innenfor salg, markedsføring og digital markedsføring. Kurset har forankring i læreplanen for videregående opplæring i salgsfaget)

**Målgruppe:** permitterte, arbeidsledige, søkere til stillinger innen varehandel, salg, overnatting/servering, tjenesteytende produksjon.

**Formål:** kompetanseheving innenfor yrket en står i og/eller bidra til å styrke egen posisjon i arbeidsmarkedet.

**Varighet:** 15.06. - 30.10.2020 (oppstart av de første påmeldte fra 15.06., opptak går fram til gruppen er fylt opp.

192 undervisningstimer gjennom interaktiv nettbasert undervisning, oppgaver, veiledning og oppfølging av lærer. Lokal kontakt for deltakere ved nærmeste ressurscenter geografisk.

**Påmelding:** <https://trondelag.pameldingssystem.no/digitalt-kurs-markedsforing-salg-og-digital-markedsforing#/home>

**Samarbeidspartnere:** Ressurssentrene for voksenopplæring i Trøndelag som underavdelinger til videregående skoler ved Kyrksæterøra vg. skole (Hemne), Fosen vg. skole, Åfjord vg. skole, Oppdal vg. skole, samt NAV i de respektive områdene. Prosjektansvarlig og søker er Kyrksæterøra vg. skole (tidl. Hemne), i tillegg er Fosen vg. skole og Åfjord vg. skole registrert som hovedsamarbeidspartnere i gjennomføring av kurset. Samarbeidet gjelder også overfor de andre nevnte skolene som har søkere med deltakere i sitt geografiske nærområde.

**Fagområde:** Markedsføring og salg, fra Salgsfaget læreplan: <http://data.udir.no/kl06/SLG3-01.pdf>  
Digital markedsføring inkluderes som et eget tidsriktig emne i kurset.

### Beskrivelse av utdanningstilbudet:

Interaktivt kurs der geografisk tilhørighet ikke kreves. Moduler fra salgsfaget innen Markedsføring (9) og Salg (4) som kan bygges på videre til et fagbrev.



**Modul 1:** Salg gjennomføres i juni og august 2020.

**Modul 2:** Markedsføring gjennomføres i august – oktober 2020.

**Modul 3:** Digital Markedsføring gjennomføres i september 2020.

Kurset er intensivt og tilpasset gjeldende reglement for utdanning under permisjon. Kurset kan strekkes ut i tid, hvis det er ønskelig fra deltagere og næringsliv. Dette gjør det mulig å få enkeltmoduler godkjent om en ikke kan delta på alle modulene. Kurset er lagt opp interaktivt og med mulighet for fleksibilitet i gjennomføringa.

**Varighet per gjennomføring:** Kurset består av 14 leksjoner, fordelt på 3 dager à 6 timer pr leksjon i kursperioden 15.6.-30.10.2020, med unntak av juli måned.

Opplæring i juli kan også gjennomføres hvis deltakerne ønsker det. Selve kursopplegget kan også startes opp for evt. nye deltakere underveis eller etterpå. Opplæringen kan komme raskt i gang.

Det er søkt og tildelt tilskudd for 25 deltakere/studenter.

Deltakernes kompetanse og bakgrunn kartlegges, og det eksisterende kurstilbudet utvikles videre og tilpasses målgruppen.

I løpet av kurset inngår også opplæring i bruk av digitale verktøy og individuell veiledning med tanke på fagbrev/videre karriere.

**Modulene er bygd opp i leksjoner:** Hver leksjon varer i ca. tre dager og er oppbygd på følgende måte:

- Dag 1 ser deltakerne en leksjonsfilm, får en PP-presentasjon og linker til aktuelt fagstoff. De starter med å jobbe med oppgaver knyttet til leksjonen.
- Dag 2 er det skypeveiledning med faglærer og deltakerne fortsetter å jobbe med oppgavene.
- Dag 3 er det skypemøte i basisgruppa med faglærer tilstede der det legges vekt på refleksjoner og erfaringsutveksling. Muligheter for individuell veiledning ved behov.

Deltakerne leverer inn arbeidsoppgavene de har jobbet med disse tre dagene. Vi benytter den digitale læringsplattformen Dokker ([www.dokker.no](http://www.dokker.no)) gjennom hele kurset. All kommunikasjon, informasjon, personlige meldinger, fagstoff, leksjoner og oppgaver vil legges her. Veiledningene og møtene vil foregå via Skype. Deltakerne vil få grundig veiledning på oppgavene de leverer og de foretar en egenvurdering der de vurderer seg selv i henhold til kompetansemålene. Lærerne justerer egenvurderinga utfra oppgavevurdering.

Dette er et intensivt men fleksibelt kurs, der leksjonene bygger på hverandre. Ved gjennomføring av de enkelte modulene, vil de på sikt kunne bygge videre på flere fag som til sammen vil dekke teorikravet for praksiskandidateksamen i SLG 3102, og styrke sin kompetanse for senere studier og arbeidsliv.

Vi håper at dette kurset treffer en hardt presset gruppe, som har opplevd å bli permittert grunnet pandemi tiltakene. At samfunnet nå har startet på sin gjenåpningsprosess er meget positivt, men vi mener og tror at kompetanseheving innenfor disse emnene alltid vil være aktuelt og vil kunne ruste arbeidstagerne for fremtiden.

Arve Ophaug  
Fosen ressurscenter  
[arvop@trondelagfylke.no](mailto:arvop@trondelagfylke.no)  
414 27 866

Ingrid Hoftun  
Hemne ressurscenter  
[ingho@trondelagfylke.no](mailto:ingho@trondelagfylke.no)  
958 26 563

Torunn Rømma  
Åfjord ressurscenter  
[torrom@trondelagfylke.no](mailto:torrom@trondelagfylke.no)  
926 02 920



Bildekildene er fra salgsfaget [www.ndla.no](http://www.ndla.no)

**Postadresse:** Fylkets hus, Postboks 2560, 7735 Steinkjer

**Telefon:** 74 17 40 00 | **Epost:** [postmottak@trondelagfylke.no](mailto:postmottak@trondelagfylke.no) | **Org.nr:** 817 920 632