

Betyg E

Försäljning som arbete

- ▶ Du beskriver **översiktligt**, hur enkelt säljarbete planeras, organiseras och genomförs på ett säljinriktat sätt i olika branscher.
- ▶ Du beskriver, **översiktligt**, hur säljkommunikation och säljadministration planeras och genomförs.

Säljpsykologi

- ▶ Du redogör, **översiktligt**, för hur attityder, värderingar och förhållningsätt påverkar försäljningssituationer.

Aktiv försäljning

- ▶ Du planerar, organiserar och utför, **i samråd** med handledare, enkla arbetsuppgifter inom personlig försäljning.

Arbetsmetoder

- ▶ Du använder, **med viss säkerhet** i arbetet, vanligt förekommande arbetsmetoder, tekniker och arbetsmaterial.

Juridik

- ▶ Du genomför arbetet **utifrån givna instruktioner** samt lagar och andra bestämmelser.

Kalkylering

- ▶ Du använder, **med viss säkerhet**, tekniker och metoder för kalkylering och ekonomiska beräkningar.

Problemlösning

- ▶ Du löser, **i samråd** med handledare, problem som uppkommer i arbetet.

Miljö, resurser och ergonomi

- ▶ Du arbetar, **i samråd** med handledare, miljöanpassat och resurssnålt samt ergonomiskt och på ett sätt som är säkert både för dig själv och andra.

Kommunikation

- ▶ Du samverkar med andra och kommunicerar, **med viss säkerhet**, på ett kundanpassat sätt.

Utvärdering

- ▶ När arbetsuppgiften är utförd utvärderar du ditt arbete och resultat med **enkla** omdömen.

Feedback, reflektion, insikt & utvärdering

- ▶ Du **samråder** med din handledare och bedömer **med viss säkerhet** din egen förmåga och situationens krav.

Betyg C

Försäljning som arbete

- ▶ Du beskriver, **utförligt**, hur enkelt säljarbete planeras, organiseras och genomförs på ett säljinriktat sätt i olika branscher.
- ▶ Du beskriver, **utförligt**, hur säljkommunikation och säljadministration planeras och genomförs.

Säljpsykologi

- ▶ Du redogör, **utförligt**, för hur attityder, värderingar och förhållningssätt påverkar försäljningssituationer.

Aktiv försäljning

- ▶ Du planerar, organiserar och utför, **efter samråd** med handledare, enkla arbetsuppgifter inom personlig försäljning.

Arbetsmetoder

- ▶ Du använder, **med viss säkerhet** i arbetet, vanligt förekommande arbetsmetoder, tekniker och arbetsmaterial.

Juridik

- ▶ Du genomför arbetet **utifrån givna instruktioner** samt lagar och andra bestämmelser.

Kalkylering

- ▶ Du använder, **med viss säkerhet** under arbetets gång, tekniker och metoder för kalkylering och ekonomiska beräkningar.

Problemlösning

- ▶ Du löser, **efter samråd** med handledare, problem som uppkommer i arbetet.

Miljö, resurser och ergonomi

- ▶ Du arbetar, **efter samråd** med handledare, miljöanpassat och resurssnålt samt ergonomiskt och på ett sätt som är säkert både för dig själv och andra.

Kommunikation

- ▶ Du samverkar med andra och kommunicerar, **med viss säkerhet**, på ett kundanpassat sätt och **med ett korrekt fackspråk**.

Utvärdering

- ▶ När arbetsuppgiften är utförd utvärderar du ditt arbete och resultat med **nyanserade** omdömen.

Feedback, reflektion, insikt & utvärdering

- ▶ Du **samråder** med din handledare och bedömer **med viss säkerhet** din egen förmåga och situationens krav.

Betyg A

Försäljning som arbete

- ▶ Du beskriver, **utförligt och nyanserat**, hur enkelt säljarbete planeras, organiseras och genomförs på ett säljinriktat sätt i olika branscher.
- ▶ Du beskriver, **utförligt och nyanserat**, hur säljkommunikation och säljadministration planeras och genomförs.

Säljpsykologi

- ▶ Du redogör, **utförligt och nyanserat**, för hur attityder, värderingar och förhållningssätt påverkar försäljningssituationer.

Aktiv försäljning

- ▶ Du planerar, organiserar och utför, **efter samråd** med handledare, enkla arbetsuppgifter inom personlig försäljning.

Arbetsmetoder

- ▶ Du använder, **med säkerhet** i arbetet ,vanligt förekommande arbetsmetoder, tekniker och arbetsmaterial.

Juridik

- ▶ Du genomför arbetet **utifrån givna instruktioner** samt lagar och andra bestämmelser.

Kalkylering

- ▶ Du använder, **med säkerhet** under arbetets gång, tekniker och metoder för kalkylering och ekonomiska beräkningar.

Problemlösning

- ▶ Du löser, **efter samråd** med handledare, problem som uppkommer i arbetet.

Miljö, resurser och ergonomi

- ▶ Du arbetar, **efter samråd** med handledare, miljöanpassat och resurssnålt samt ergonomiskt och på ett sätt som är säkert både för dig själv och andra.

Kommunikation

- ▶ Du samverkar med andra och kommunicerar, **med säkerhet**, på ett kundanpassat sätt och **med ett korrekt fackspråk**.

Utvärdering

- ▶ När arbetsuppgiften är utförd utvärderar du ditt arbete och resultat med **nyanserade** omdömen samt **ger förslag på hur arbetet kan förbättras**.

Betyg E

Betyg C

Betyg A

Feedback, reflektion, insikt & utvärdering

- ▶ Du **samråder** med din handledare och bedömer **med säkerhet** din egen förmåga och situationens krav.

Betyget D

Betyget D innebär att kunskapskraven för E och till övervägande del för C är uppfyllda.

Betyget B

Betyget B innebär att kunskapskraven för C och till övervägande del för A är uppfyllda.