



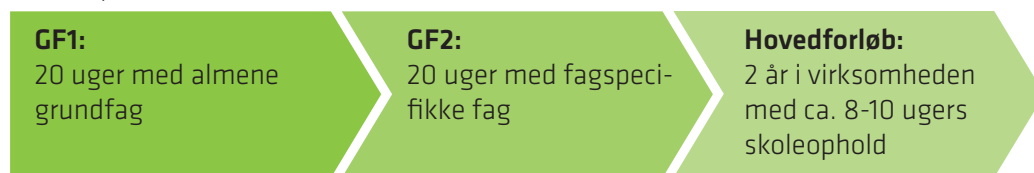
DIGITAL HANDEL

Uddannelsen i digital handel kan tages som et speciale i både detail (B2C) og handel (B2B). Business UCH tilbyder hovedforløbet i detail og er en aktiv samarbejdspartner for både elever og virksomheder. Virksomheder, der har salg gennem en webshop og sociale medier, kan have stor fordel af en elev, som har særlig fokus på digital markedsføring, kundeservice og udvikling af online salg. Eleverne på uddannelsen har interesse for at arbejde med salg gennem digitale værktøjer og medier i en kombination af teori og praksis.

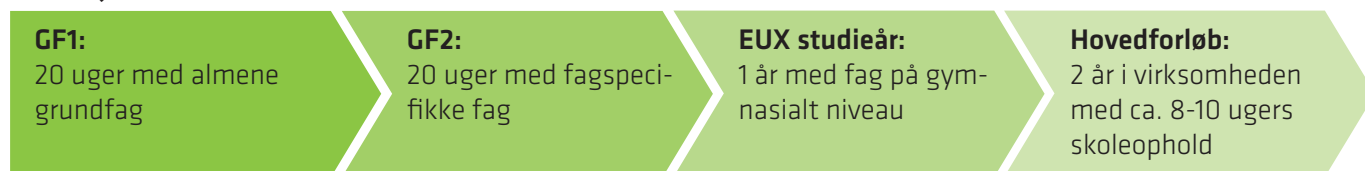
Grundforløbet på skolen giver en bred grundlæggende viden, og på hovedforløbet bliver man specialiseret i det område, den enkelte virksomhed arbejder med. Business UCH ønsker at give den bedst mulige uddannelse i digital handel.

OPBYGNING AF UDDANNELSEN

EUD-vejen



EUX-vejen



Det er også muligt at gennemføre uddannelsen med en HHX eller anden gymnasial uddannelse. Kontakt UCH for mere information.

MULIGHEDER MED DIGITAL HANDEL

Med specialet i digital handel får både elever og virksomheder en række muligheder.

Eleverne får med uddannelsen en bred vifte af jobmuligheder. Det kan fx være i virksomheder med online salg, hos et kommunikationsbureau eller som iværksætter. Desuden giver uddannelsen adgang til en række vide-regående uddannelser.

Virksomhederne får medarbejdere som arbejder målrettet med online salg og markedsføring. Gennem uddannelsen får man i samarbejde med Business UCH og andre virksomheder viden om udviklingen i digital handel.



PLAN FOR HOVEDFORLØB MED START JANUAR 2022

Størstedelen af hovedforløbet gennemføres i virksomheden. Her har man som elev en erfaren kollega, som vejleder gennem forløbet.

I løbet af hovedforløbet har man 8-12 ugers skoleophold med 5 obligatoriske fag og en række valgfag. På Business UCH anbefaler vi, at eleverne får følgende fag:

Fag	Næste skoleperiode	
Digitalt salg og forretningsforståelse (o)	Uge 6	2022
E-commerce, drift og kundeservice (o)	Uge 12	2022
Digital købsadfærd (o)	Uge 18	2022
Dataanalyse (o)	Uge 33	2022
Digital markedsføring 1 (o)	Uge 41	2022
Omnichannel (v)	Uge 45	2022
Digital markedsføring 2 (v)	Uge 5 + 6	2023
Præsentationsteknik (v)	Uge 15/16	2023
Logistik (v)	Uge 20/21	2023
E-procurement (v)	Uge 40	2023

Q&A OM UDDANNELSEN I DIGITAL HANDEL

Må en elev i digital handel også have opgaver i den fysiske butik?

Ja, en del af arbejdstiden må godt bruges i den fysiske butik. Hovedparten af arbejdstiden skal blot bruges på online salg.

Kan alle virksomheder tage en elev til digital handel?

Virksomheder med salg gennem digitale platforme kan ansætte en elev. Virksomheden skal godkendes til at ansætte elever. Kontakt UCH om dette.

Kan man ansætte en vokselev til digital handel?

Ja. For vokselever bliver der lavet en realkompetencevurdering inden opstart på uddannelsen. Kontakt UCH for mere information.

Hvilke kompetencer skal virksomheden have for at tage en digital elev?

Der er ingen krav om formelle kompetencer hos medarbejderne i virksomheden, men det er en god ide med nogen, der har erfaring med online salg. Det er også en mulighed at lave samarbejde med fx et kommunikationsbureau om elevens uddannelse. Desuden skal der udpeges en elevansvarlig i virksomheden.