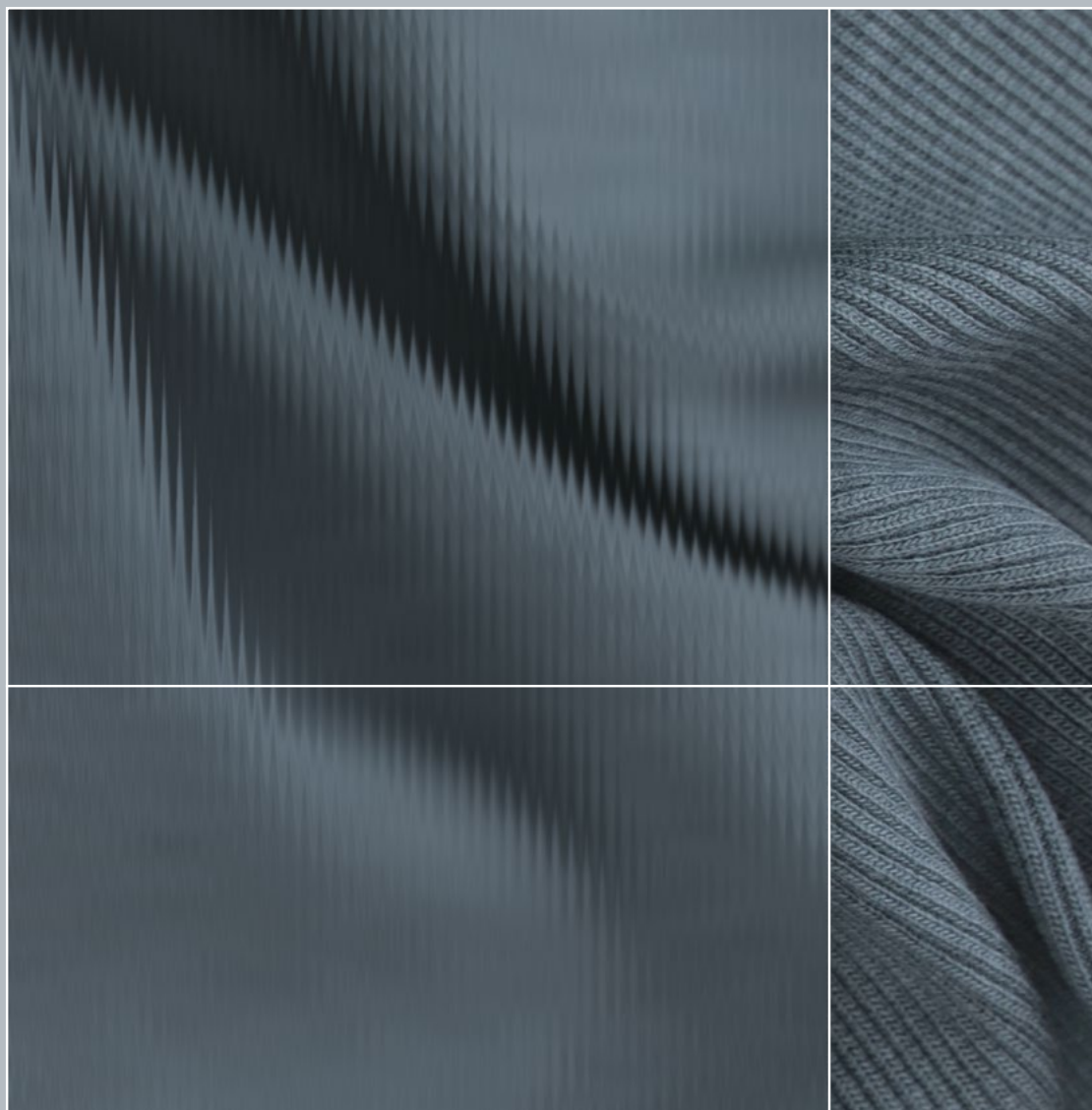


☐ M E R K



# Erhvervspraktik

Skab interesse for specialvarehandlen som uddannelsesvalg

**7. - 10. klasse**

# Indhold

01 Hvorfor din butik bør tage erhvervspraktikanter

---

03 Sådan laver I det gode erhvervspraktikforløb

---

04 Eksempel på en uges erhvervspraktik i en butik

---

05 Planlæg din erhvervspraktikants uge i din butik

---

06 Gode råd til virksomheden

---

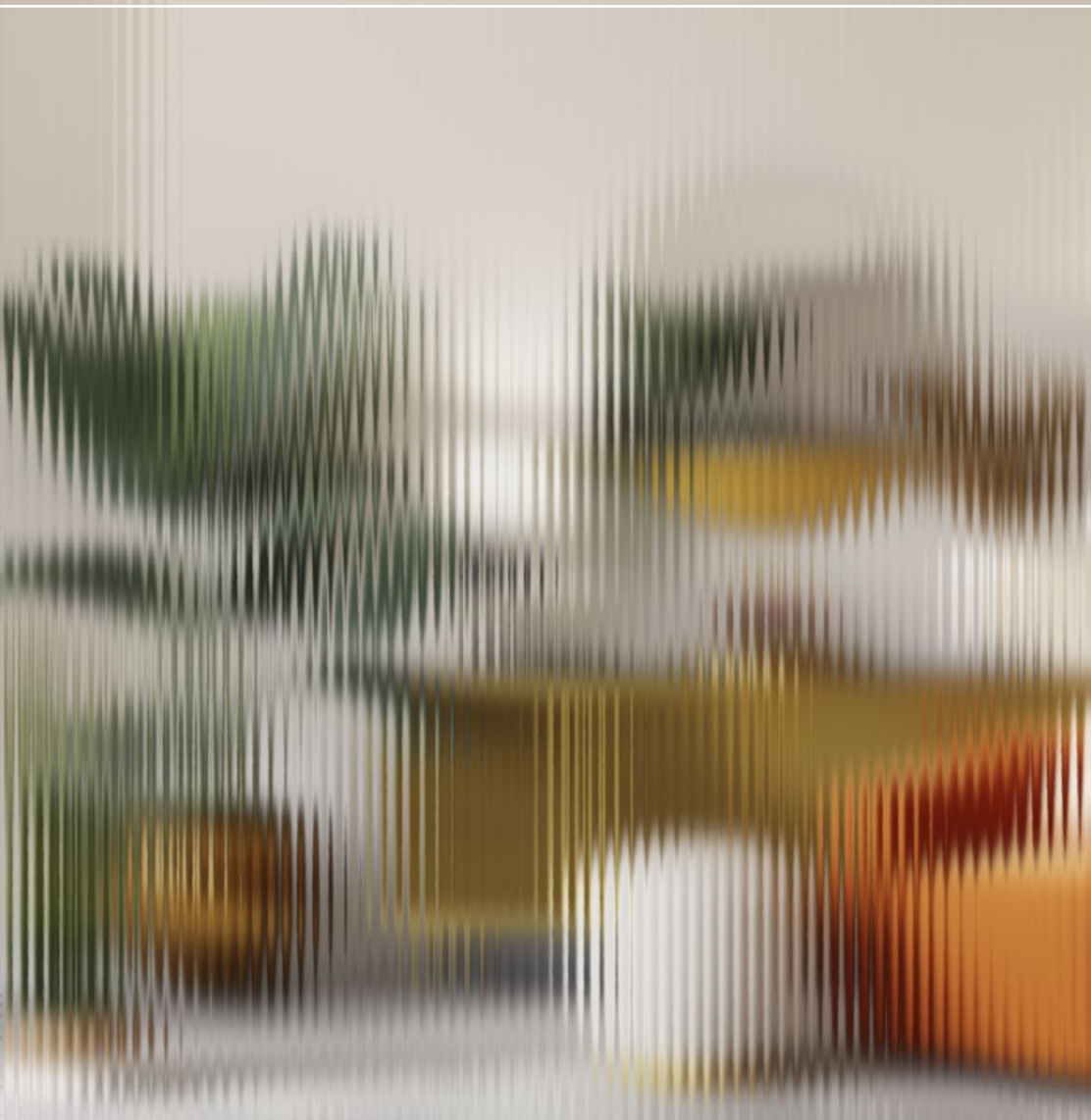
07 Favoritjobbet blandt de unge

---

08 Her kan du finde erhvervspraktikanter

---

09 Praktikperioder



# Hvorfor din butik bør tage erhvervspraktikanter

Erhvervspraktikopholdet giver skoleeleverne en enestående mulighed for at lære af erfarne fagfolk inden for specialvarehandlen. Ved at tilbyde dem praktisk erfaring kan du dele din viden og ekspertise, samt give dem praktiske færdigheder og en dybere forståelse for specialvarehandlen og opnå et professionelt indblik i branchen.

Men det er ikke kun skoleeleverne, der drager fordel af praktikopholdet. Din butik kan også nyde godt af at have praktikanter. Praktikopholdet fungerer som en mulighed for at spotte unge talenter og potentielle fremtidige medarbejdere. Det er som en forlænget jobsamtale, hvor både din butik og skoleeleven kan afprøve hinanden. Hvis praktikanten viser sig dygtig og engageret, kan det være en oplagt mulighed for at tilbyde ham eller hende en læreplads og måske et job efter endt uddannelse.

Så åbn dørene for erhvervspraktikanter i din butik og del din viden samt erfaring med dem. Ved at give dem en unik mulighed for at lære og vokse, kan du ikke kun bidrage til deres personlige og faglige udvikling, men også styrke din egen butik og specialvarehandlen som helhed.



# Sådan laver I det gode erhvervspraktikforløb

Et godt erhvervspraktikforløb er kendetegnet ved at være et forløb, hvor virksomheden har gjort noget ud af forberedelserne. Den unge kommer sandsynligvis uden forudsætninger i relation til opgaverne, og skal have en oplevelse af, hvordan en hverdag er hos jer og i specialvarehandlen – det kan I bl.a. gøre ved at:

1. Forventningsafstemme med den unge, inden praktikforløbet begynder.
2. Bryde jeres arbejdsopgaver ned – hvad laver vi helt konkret? Hvad er det for nogle arbejdsgange vi har?
3. Give den unge et program ved ugens start, der viser indholdet af praktikforløbet med udgangspunkt i den unges kompetencer og interesser, og hvor i virksomheden det kunne være relevant at anvende den unges kapacitet.
4. Sørge for at den unge bliver præsenteret for flere afdelinger med forskellige arbejdsopgaver eller følge forskellige medarbejdere. Det er vigtigt, at opgaverne er relevante og giver mening for skoleelevanten. Her bør f.eks. rengøring, oprydning, vinduespudsning, ordne affald osv. være i et begrænset omfang og skal forklares som en del af 'klar butik'.
5. Vær opmærksom på at de unge i dag har andre – og nok også højere forventninger til erhvervslivet end I selv havde, da I var unge. Der er sket en stor udvikling hos de unge, og deres muligheder er større, og de stiller høje krav til en fremtidig arbejdsplads.

Målet er, at den unge får indsigt i vores branche og dens dynamik, hvilke metoder og redskaber vi bruger, hvilke kompetencer jobbet kræver, og hvad der er særligt ved netop detailhandlen. De unge vil også ofte være interesserede i de forskellige medarbejders uddannelse, og hvilke karrieremuligheder en detailhandelsuddannelse kan byde på.

Hvis det er muligt, kan erhvervspraktikken planlægges sammen med den unge inden opstart. På den måde kan I afstemme forventninger og sikre, at både I og den unge får mest muligt ud af praktikken.

# Eksempel på en uges erhvervspraktik i en butik

## Mandag

-----

- Velkomst – introduktion til butikken, dens historie og medarbejderne.
- Ejer/butikschefen fortæller om sit arbejde og relevante udfordringer.
- Gennemgang af personaleregler og hvad skoleelevener gør, hvis en kunde henvender sig.
- Gennemgang af en typisk arbejdsdag i butikken fra åbning til lukning.
- Rundtur i butikken og andre lokaler.
- Igangsat skoleelevener med en konkret, spændende og relevant opgave – husk præcis evaluering.

## Tirsdag

-----

- Klar butik – støvsugning, pudse spejle osv. Husk dette bør gå på skift blandt medarbejderne.
- Skoleelevener deltager i et indkøb af varer til butikken eller laver forslag til en supplering af basisvarer.
- Gennemgang af butikkens kampagner, aktiviteter, SoMe, webshop, kædesamarbejde osv.
- Introduktion til kasseterminalen og hvordan I indsamler data om salg, avance eller andet.
- Opfølgning på evt. elevopgave fra skole i forbindelse med praktikforløbet.

## Onsdag

-----

- Opfyldning af poser, tape, gavepapir, gaveæsker osv. Skoleelevener kan efterfølgende lære at pakke gaver ind.
- Hvordan modtager vi varer, pakker ud, registrerer dem, prismærker, faktura/følgeseddel osv.
- Skoleelevener skal lave et vareoplæg i butikken. Husk at opgaven skal være konkret.
- Opfyldning af gavevarer – hvad mangler der, nye varer på gaden eller andet.

## Torsdag

-----

- Klar butik – støvsugning, pudse spejle osv. Husk dette bør gå på skift blandt medarbejderne.
- Hvordan tager man imod kunder, hvad er vigtigt at lytte til, og hvordan sælger man.
- Skoleelevener kan, evt. under vejledning, være med til at tage imod en kunde og stå for salget.
- Introduktion af opgave: 5 punkter hvor I/butikken gør det godt, samt 5 punkter til forbedring i butikken.

## Fredag

-----

- Fælles morgenmad.
- Færdiggørelse, aflevering og gennemgang af opgaven.
- Skoleelevener laver efterfølgende en af de foreslåede forbedringer i butikken – hvis dette er muligt.
- Ejer/butikschefen har sammen med skoleelevener en mundtlig evaluering af praktikopholdet – husk at give jer god tid.
- Afslut eventuelt med en form for erkendelse som tak for skoleeleveneres indsats.
- Hvis skoleelevener udviser interesse for faget, kan I overveje at tilbyde skoleelevener et fritidsjob i butikken.

# Planlæg din erhvervspraktikants uge i din butik

**Mandag**

-----

**Tirsdag**

-----

**Onsdag**

-----

**Torsdag**

-----

**Fredag**

-----

# Gode råd til virksomheden

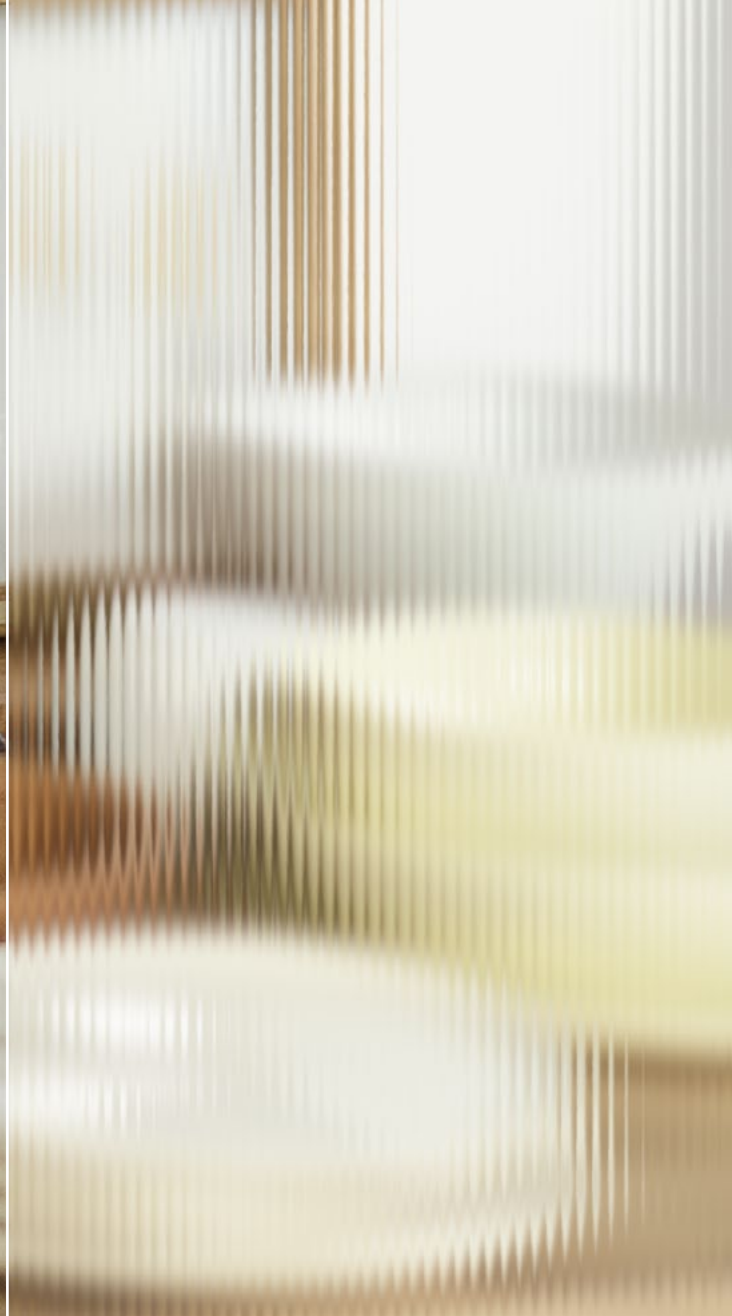
Inden den unge starter:

1. Overvej hvad den unge skal lave, hvem der har ansvaret for den unge og hvad I gerne vil vise fra jeres hverdag.
2. Giv den unge besked om mødetider, mødested og andre praktiske oplysninger, f.eks. om han eller hun skal huske madpakke, frokostordning osv. eller særlig dresscode?
3. Husk, at hvis en skoleelev i forvejen får hjælpemidler eller særlig støtte i skolen, kan denne tages med i erhvervspraktikken.
4. Orienter hele arbejdspladsen om den unges ankomst, så alle kan modtage den unge med imødekommenhed.

Under praktikken:

1. Vurdér hvordan opgaver fra skolen kan inddrages i ugen, f.eks. "tag billeder til din fremlæggelse, mens du er i praktik". Overvej derfor om den unge må tage billeder undervejs i forløbet, og om der kan sættes tid af til den unges dokumentation af sin praktik.
2. Fremhæv generelle aspekter ved det at have et job, da praktikken for mange unge er deres første møde med en arbejdsplads. I kan eventuelt give den unge indblik i generelle områder som samarbejde, faglighed, brancheforståelse, samarbejde med cityforeningen, hvad det vil sige at være iværksætter eller hvad det vil sige at være en god kollega osv.
3. Fortæl også meget gerne jeres personlige historier. Hvorfor I har valgt at have egen butik eller være butikschef, hvilken uddannelse I har taget, om jobbet og arbejdstiderne passer særligt godt ind i jeres privatliv mv.
4. Evaluer forløbet. Sæt tid af til et afsluttende møde med den unge, hvor I giver den unge feedback på ugen; har du været glad for det? Hvad har du mindst kunne lide? Og hvorfor? Snak om, hvorfor både de kedelige og sjove ting er vigtige for jobbet. Det kan også være en simpel opgave, hvor skoleeleven skal komme med 5 punkter, hvor I gør det godt samt 5 punkter til forbedring i butikken.
5. Lav i samarbejde med den unge en udtalelse, som kan bruges ift. fremtidig jobsøgning.





## Favoritjobbet blandt de unge

I 2022 havde 110.000 unge i Danmark mellem 13-17 år et fritidsjob. Heraf havde godt 48.000 af de unge et fritidsjob inden for detailhandlen, hvilket er op mod halvdelen. Det gør detailhandlen til den klart mest søgte branche for unge, når de skal have deres første fritidsjob og deres første erfaring med det private arbejdsmarked.

Det understøtter vigtigheden i jeres arbejde og virke som specialvareforretning – lokalt og nationalt. Men det betyder også, at der påhviler branchen en opgave i at sikre et attraktivt arbejdsmiljø og gøre faget interessant for de kommende generationer, som skal ud på arbejdsmarkedet.

Hvis vi som branche formår at tiltrække flere erhvervspraktikanter i skolealderen, og efterfølgende kan tilbyde dem et attraktivt fritidsjob, kan vi måske øge antallet af unge, som søger ind i detailhandlen som et aktivt karrierevalg.

Den samlede danske detailhandel har en årlig omsætning på ca. 400 mia. kr., beskæftiger mere end 235.000 personer og er fordelt på næsten 22.000 arbejdssteder i hele Danmark – det gør detailhandlen til den største private arbejdsplads i Danmark samlet set.

# Her kan du finde erhvervspraktikanter

## Elevpraktik.dk

Du kan oprette en virksomhedsprofil på [www.elevpraktik.dk](http://www.elevpraktik.dk), hvor skoleelever fra hele landet kan finde ledige praktikpladser og virksomheder, som gerne vil tage imod erhvervspraktikanter.

## De lokale skoler

Kontakt de lokale skoler og informer dem om, at din virksomhed gerne tager imod erhvervspraktikanter, ligesom du kan spørge skolerne om du må møde op på skolen og fortælle om din virksomhed og hvad man kan få ud af erhvervspraktik i specialvarehandlen.

## SoMe - Instagram, Facebook eller TikTok

Benyt de sociale medier hvor det giver mening for din butik. Det kan være med 'sjove og anderledes' opslag, som netop taler ind i de unges miljø og med fokus på erhvervspraktik og hvorfor det er spændende at komme i praktik hos jer? Du kan eventuelt bede dine unge i butikken eller tidligere praktikanter om at lave opslagene.

## Opslag

Sæt nogle opslag op i butikken. Gør noget særligt ud af opslagene, så de fanger dine kunders opmærksomhed, så de husker at I søger og tager skoleelever i erhvervspraktik.



# Praktikperioder

Det afhænger af de lokale skoler og klassetrin. Du bliver derfor nødt til at spørge de lokale skoler/uddannelsesvejledere. De mest brugte perioder er dog august til november i 8. og 9. klasse.



M E R K

fra design til detail

---

MERK · Børsen · 1217 København · Danmark  
Tlf: +45 3374 6139 · [info@merkdanmark.dk](mailto:info@merkdanmark.dk)