



Dagur: 8. mars 2002

Máttal: 44202/2/011239/5

Handilsskúlin

Lærugreinakunngerð

Mars 2002

SØLUBÚSKAPUR

B-stig

Endamálið

1. Endamálið er, at næmingurin

- a) fær fatan av, at sölubúskapur er ein aðaltáttur í einum virki,
- b) fær vitan um, at samskipti millum sölubúskapur og hinar tættirnar í einum virki er av umráðandi týdningi,
- c) fær kunnleika um tey amboðini, ið eru til taks í sambandi við ráðlegging, stýring, fremjan og eftirlit við marknaðarvirksemi heima og á altjóða marknaðinum, og
- d) fær fortreytir fyri at gerast eitt virkið starvsfólk, tá ið marknaðarførsluuppgávur skulu loysast í einum virki.

Undirvísingin

2.1 Undirvísingin skal tryggja, at næmingurin

- a) fær kunnleika til viðurskipti í fjarumhvørvinum og í egnum samfelagi, ið kunnu ávirka søluna hjá einari fyrítøku,
- b) skilir nærumhvørvið hjá einari fyrítøku og tann týdning, sum hesi viðurskipti hava fyri søluna hjá einari fyrítøku,
- c) kennir og kann meta um innanhýsis viðurskipti í fyrítøkuni, t.e. tær sterku og veiku síðurnar, og seta tær í samband við móguleikar í og hóttanir úr umheiminum, so hann kann meta um, í hvønn mun ein fyrítøka skal arbeiða á ávísam marknaði,
- d) á sjálvstøðugan hátt kann savna týðandi upplýsingar um umheimin og í hesum sambandi savna og nýta beinleiðis og óbeinleiðis keldur; her í millum ymsar dátugrunnar, við atliti at marknaðargreining,
- e) skilir, hvussu marknaður verður segmenteraður, og hvussu málbólkar verða valdir við støði í hesum,
- f) dugur at meta, um ein marknaður er áhugaverdur, og staðfesta týðandi marknaðarføringsstrategi fyri ávísan marknað, og
- g) skilir kappingarráðini og samhangandi teirra millum, og við støði í hesum kann gera uppskot til eina fyrítøku um innihald í marknaðarføringsætlan við atliti at innanhýsis viðurskiptum, viðurskiptum í umheiminum og valda marknaðarføringsstrategiinum, so sum mest kemur burturúr virkseminum, og fær kunnleika um, hvussu einn kann hava eftirlit við marknaðarføringsarbeiðinum.

2.2 Skrivligi tátturin í lærugreinini fer fram lutvíst heima og lutvíst í flokkinum. Skrivliga arbeiðið fevnir um einar 8 uppgávur, her í millum tvørfakligar uppgávur, sum í vavi svara til próvtøkuuppgávur, og sum lærarin rættar og ger viðmerkingar til. Skrivliga arbeiðið eigur at vera eitt náttúrligt framhald av dagliga arbeiðinum við evnunum, ið nevnd eru undir pkt. 3.1 – 3.7, og skal hjálpa næmingunum at fáa eina djúpari fatan av høvuðsspurningunum í lærugreinini.

Innihaldið í undirvísingini

3.1 Umverðin hjá fyrítøkuni

Undirvísingin skal geva innlit í tey yvirskipaðu viðurskiftini, sum kunnu verða avgerðandi fyri søluna hjá einari fyrítøku, og sum tað tí er neyðugt at hava fyri eyga og at laga seg eftir.

3.2 Marknaðar- og kappingarviðurskifti

Hesi høvuðsøki verða viðgjørd:

Eftirspurnaðarviðurskifti

Støði verður tikið í býtinum millum brúkaramarknað og virkismarknað. Týðandi viðurskifti, sum viðvíkja brúks- og keypsatburði á hesum báðum marknaðum, verða viðgjørd. Sambandið millum keypara og seljara á virkismarknaðinum kann verða tikið við og viðgjørt í mun til føroyska virkismarknaðin.

Kappingarviðurskifti

Støði verður tikið í greining av kappingarstøðuni. Í hesum sambandi skulu kappingarneytar eyðmerkjast á ymsum stigum í mun til substitútiónsgrad, somuleiðis skulu ymisk kappingarhugtøk og kappingarformar viðgerðast. Greiningin av kappingarneytunum skal fevna um greining av einstaka kappingarneytanum, hansara styrki og við hesum eisini hansara krossgyrði, og um atburðin hjá kappingarneytunum.

Veitara- og flutningsviðurskifti (distributióin)

Arbeiðshættir og uppgávur í ymsum pørtum av flutningsrásini verða viðgjørd, eins og tey viðurskifti, ið eru týðandi fyri samráðingarstøðuna hjá einstøku pørtunum í flutningsrásini, verða viðgjørd. Verandi veitarastøða og teir flutningsmøguleikar, sum eru til taks í Føroyum, verða tiknir við.

Í undirvísingini í marknaðar- og kappingarviðurskiftum, her í millum móguleikum og hóttanum í nærumhvørvinum, verður dentur at verða lagdur á viðurskifti, ið ein fyrítøka hevur móguleika fyri at ávirka, og á viðurskifti, ið fyrítøkan má laga seg eftir.

3.3 Innanhýsis viðurskifti hjá einari fyrítøku

Undirvísingin skal taka støði í lýsing av einum virki, eins og hugskot og aðalmál hjá einari fyrítøku verða lýst. Dømi verða tikin frá framleiðslu-, handils- og tænastrytøkum, soleiðis at samanhangurin millum hugskot, mál og politikk verður lýstur, eins og samlaða virksemishugskotið (konseptið) verður lýst.

Viðgerðin av innanhýsis viðurskiftum í einari fyrítøku verður tengt at 3.1 og 3.2, soleiðis at yvirlit fæst yvir teir karmar, sum eru grundarlag fyri marknaðarførslutiltøkum í einari fyrítøku.

3.4 Marknaðargreining

Undirvísingin tekur stöði í greining av arbeiðsgongdini í sambandi við marknaðargreining. Myndlar eiga at verða nýttir og viðgjørdir út frá ítøkiligum dømum.

Greitt verður frá ymiskum marknaðargreiningarhættnum, og mett verður um, hvussu nýtiligir hættnir eru. Greitt verður frá, hvussu marknaðargreining gevur eini fyrítøku eitt betri grundarlag at taka avgerðir.

Næmingarnar skulu savna og viðgerða dáta, og ítøkilig dømir um innanhýsis og uttanhýsis dátugrunnar skula lýsast. Heimildarmetingar verða viðgjørðar, og dentur verður eisini lagdur á framløgu av dáta á ein greiðan og einfaldan hátt.

3.5 Segmentering og val av málbólkum

Støði verður tikið í hugtakinum brúkaræind, og næmingarnir skulu gerast førir fyri at nýta segmenteringseyðkenni, skapa og meta um segmentir, síðani velja málbólkar. Segmenterast skal á ymiskum marknaðum, og sundurbýtið millum brúkara- og virkismarknaðin skal vera greitt. Eisini skal gerast greitt, hvussu tær avgerðir, ið tiknar verða í sambandi við segmenteringina, fáa avleiðingar fyri marknaðarførslu.

3.6 Marknaðarførslustrategiir

Týðandi marknaðarførslu- og positioneringsstrategiir skulu viðgerast, og val av strategium verður millum annað grundað á kappingarstöðu, málbólkar og teirra tilvitsku og ta ætlaðu stöðuna, sum ein fyrítøka ynskir at fáa á marknaðin. Í mun til møguligir útflutningsmarknaðir skulu tey viðurskifti viðgerast, sum eru týðandi fyri, um eitt land ella eitt øki er áhugaverdur marknaður hjá einari fyrítøku.

3.7 Marknaðarførsluætlan og nýtsla av kappingarráðum

Støði verður tikið í lýsing av kappingarráðunum, teirra eyðkenni og arbeiðshátti. Við stöði í marknaðarførslustrategiunum skulu týðandi kappingarráð veljast og nýtast. Sambandið millum kappingarráðini verður viðgjørt, eins og hvussu hetta ávirkar sølu av ítøkiligum vørum og tænastrum. Viðgerðin av kappingarráðunum fevnir um vøru- og söluráð, og viðgerðin skal viðvíkja bæði brúkara- og virkismarknaðin. PLC-rásin verður viðgjörd í sambandi við nýtslu av kappingarráðunum á ymsum stigum á livsleiðini hjá vøruni.

Marknaðarførsluætlanin verður lýst við atlitum at uttanhýsis og innanhýsis viðurskiftum hjá einari fyrítøku. Marknaðarførsluætlanin fevnir um: marknaðarlýsing, málsetningar, kappingarstöði, val av strategi, samanseting av kappingarráðum, meting av váða og eftirlit. Næmingarnar skulu gerast førir fyri at meta um búskaparligu árinini í samband við marknaðarførsluætlan.

3.8 Tvørfakligt samstarv

Lærugreinin skal í so stóran mun sum gjørligt samstarva við aðrar lærugreinir, so næmingarnir fáa nýtt hugtøk og amboð úr sölubúskapi í viðgerðini av ymsum tättum í øðrum lærugreinum, eins og aðrar lærugreinir kunnu stiga uppundir ymsar tættir í sölubúskapi. Ítøkilig dømi úr norðurlendska vinnulívinum varða partar av undirvísingini við atlitum at at fremja samband ímillum ástøði og atgerð.

4. Lisnar verða einar 400 síður, treytað av valda tilfarinum.

Próvtøkan

5. Hildin verður ein skrivlig próvtøka.

6.1. Skrivliga próvtøkan varir 4 tímar. Próvtakarnir fáa eitt ella fleiri stakdømi (cases) at loysa.

6.2. Í dømingini verður dentur lagdur á, at próvtakarinn dugur at nýta fakligu amboðini rætt í viðgerðini av stakdømunum, at gott samanhag er millum teir sölubúskaparligu tættirnar, ið verða lýstir í avrikinum, og at svørini eru væl og greitt skipað.

6.3. Til próvtøkuna er tað loyvt próvtakaranum at hava allar hjálparmiðlar við, ið hava verið nýttir í undirvísingini.

7. Givið verður eitt próvtal við støði í einari heildarmeting.