

Grunder för fristående examen

**SPECIALYRKESEXAMEN FÖR FÖRSÄLJARE
INOM BILBRANSCHEN
2001**

Grunder för fristående examen

**SPECIALYRKESEXAMEN FÖR FÖRSÄLJARE
INOM BILBRANSCHEN
2001**

© Utbildningsstyrelsen 2001

Edita Prima Oy

Helsingfors 2001



DNR **39/011/2001**

FÖRESKRIFT **Iakttas som förpliktande**

DATUM **19.6.2001**

Giltighetstid
fr.o.m. 1.7.2001 tillsvidare

De stadganden på vilka befogenheten att
utfärda föreskriften bygger

L 631/1998 13 § 2 mom

A 812/1998 1 § 1 mom

Upphäver Föreskrift Nr

Ändrar Föreskrift Nr

GRUNDERNA FÖR SPECIALYRKESEXAMEN FÖR FÖRSÄLJARE INOM BILBRANSCHEN

Utbildningsstyrelsen har fastställt grunderna för specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen. Examensgrunderna skall iakttas fr.o.m. 1.7.2001 tillsvidare.

Utbildningsanordnare som ordnar utbildning som förbereder för examen eller för del därav skall göra upp och godkänna en läroplan för utbildningen med beaktande av vad som bestämts i dessa grunder. Som en del av den förberedande utbildningen skall ordnas prov som utvisar yrkesskickligheten.

Examenskommissionen, examensarrangören och utbildningsanordnaren kan inte lämna grunderna för examen obeaktade eller avvika från dem.

Om de uppgifter som skall antecknas på betygen och om betygsmodellerna samt om grunderna för uppgörandet av de personliga studieprogrammen bestäms separat.

Generaldirektör

JUKKA SARJALA

Jukka Sarjala

Undervisningsrådet

MARKKU LAPPALAINEN

Markku Lappalainen

INNEHÅLL

Kapitel 1

Syftet med fristående examina och målen för dem	7
1 § Fristående examina	7
2 § Förberedande utbildning för fristående examina	7
3 § De allmänna grunderna för sättet av påvisa yrkesskicklighet och för bedömning av examensprestationerna	8

Kapitel 2

Uppbyggnaden av specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen	8
1 § Examensdelarna	8

Kapitel 3

Kraven på yrkesskicklighet i specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen och grunderna för bedömningen	9
1 § Allmänna kunskaper och färdigheter för fordons- och/eller maskinförsäljare	9
a) Krav på yrkesskicklighet	9
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet	10
c) Mål och kriterier för bedömningen	10
2 § Marknadsföring, försäljning och kundservice	11
a) Krav på yrkesskicklighet	11
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet	11
c) Mål och kriterier för bedömningen	11
3 § Organisering av utbildning och samarbete	12
a) Krav på yrkesskicklighet	12
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet	12
c) Mål och kriterier för bedömningen	13
4 § Fordons- och/eller maskinhandel	13
a) Krav på yrkesskicklighet	13
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet	14
c) Mål och kriterier för bedömningen	14
5 § Fordons- och/eller maskinteknik	15
a) Krav på yrkesskicklighet	15
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet	15
c) Mål och kriterier för bedömningen	15
6 § Lageruppföljning och lagerstyrning	16
a) Krav på yrkesskicklighet	16
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet	16
c) Mål och kriterier för bedömningen	16

7 §	Fordons- och/eller maskinteknik, teknisk rådgivning och kostnadsberäkningar.....	17
	a) Krav på yrkesskicklighet	17
	b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	17
	c) Mål och kriterier för bedömningen	17
8 §	Företagsamhet.....	18
	a) Krav på yrkesskicklighet	18
	b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	18
	c) Mål och kriterier för bedömningen	19

Kapitel 1

SYFTET MED FRISTÅENDE EXAMINA OCH MÅLEN FÖR DEM

1 § Fristående examina

De fristående examina är inte beroende av det sätt på vilket man förvärvat sig sin yrkesskicklighet. Det kunnande som examinanderna har skaffat sig genom utbildning, i arbetslivet eller genom sina intressen behandlas som en helhet, så att detta kunnande kan användas när den erfordrade yrkesskickligheten skall påvisas vid de fristående yrkesproven.

De fristående examina är modulära till sin struktur. De utgörs av uppgiftshelheter, som baseras på arbetslivet och dess utvecklingsbehov och som präglas av det som förenar verksamheten med den teoretiska grunden, av mångsidig yrkesskicklighet och av att arbetsprocessen integreras med resultaten av den. Varje del av en examen utgör ett delområde av yrkeskompetensen, som kan lyftas ut ur den naturliga arbetsprocessen och bilda en självständig helhet som kan bedömas. De fristående yrkesproven arrangeras och avläggs flexibelt för en examensdel i sänder. Examinandernas mål kan också vara att endast avlägga en eller flera delar av en examen, inte hela examen.

Grunden för beskrivningen av kraven på yrkesskicklighet är den kvalifikationsbestämning som anses vara lämpligast för yrkesområdet. Beskrivningen koncentreras på kraven för branschens centrala funktioner, behärskning av verksamhetsprocessen och omfattande yrkespraxis. I kraven ingår också de för arbetslivet nödvändiga språkkunskaperna och sociala färdigheterna.

2 § Förberedande utbildning för fristående examina

Systemet med fristående examina ställer inte examinanderna inför förhandsvillkor i fråga om utbildning. Emellertid avläggs dessa examina i allmänhet i samband med något slag av förberedande utbildning.

Den som anordnar förberedande utbildning skall fastställa läroplanen för utbildningen enligt examensgrunderna. Utbildningen och de fristående yrkesprov som ingår i den skall läggas upp enligt examensdelarna. Det åligger utbildningsanordnaren att arrangera de fristående yrkesproven som en del av den förberedande utbildningen. Till de studerandes skyldigheter hör att delta i dessa prov i samband med studierna.

De gemensamma studier, som ingår i en grundexamen som avläggs som grundläggande yrkesutbildning, är inte obligatoriska i en utbildning som förbereder för en grundexamen som avläggs som en fristående examen. Målen för dessa studier beaktas dock i tillämpliga delar i läroplanen och i arrangemangen för undervisningen.

3 § De allmänna grunderna för sättet att påvisa yrkesskicklighet och för bedömning av examensprestationerna

Bedömningen av de fristående yrkesproven förutsätter metodisk insamling av material, beslutsfattande och dokumentering angående examinandernas yrkesmässiga och arbetsrelaterade färdigheter, som jämförs med de i examensgrunderna fastställda kraven på yrkesskicklighet och med bedömningskriterierna. Tyngdpunkten vid bedömningen ligger på det praktiska arbetet och arbetsmetoderna. Färdigheterna eller kunnandet bedöms i allmänhet direkt enligt motsvarande arbete.

Miljön för de fristående yrkesproven skall vara verklig eller så realistisk som möjligt. Vid bedömningen tillämpas mångsidigt olika kvalitativa bedömningsmetoder såsom iakttagelser, intervjuer, frågor och portföljer samt självbedömning och gruppbedömning. De fristående yrkesproven läggs upp enligt examensdelarna så att man vid proven kan bedöma om examinanden uppfyller de centrala kraven på behärskan av yrket.

Målen för bedömningen anger de kompetensområden som ägnas speciell uppmärksamhet vid bedömningen. Målen hänför sig till de centrala färdigheterna och man ser till att examinanden behärskar den teori som ligger till grund för arbetet samt att han eller hon behärskar arbetsmetoder, arbetsutrustning, material och arbetsprocesser. Såväl målen för bedömningen som bedömningskriterierna härleds ur kraven på yrkesskicklighet för motsvarande examensdel. Kriterierna för bedömningen baserar sig på målen för bedömningen och de anger och preciserar prestationer på olika nivåer. Bedömningskriterierna utgör trösklar med vilkas hjälp det är möjligt att differentiera kompetensnivån.

Kapitel 2

UPPBYGGNADEN AV SPECIALYRKESEXAMEN FÖR FÖRSÄLJARE INOM BILBRANSCHEN

1 § Examensdelarna

För att erhålla examensbetyg för specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen skall examinanden avlägga sammanlagt fem obligatoriska delar med vitsordet godkänt. Specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen består av tre delar som är gemensamma för alla och två delar som examinanden väljer utifrån sin yrkeskompetens.

Examinanden kan avlägga examensproven beroende på vilken hans eller hennes yrkeskompetens är, d.v.s. antingen 1) försäljning av fordon och/eller maskiner eller 2) försäljning av reservdelar och tillbehör. Examinandens yrkeskompetens kan antecknas i examensbetyget.

För vardera kompetensområdena gäller att följande tre gemensamma, obligatoriska delar avläggs:

- Allmänna färdigheter för fordons- och/eller maskinförsäljare
- Marknadsföring, försäljning och kundbetjäning
- Utbildnings-, samarbets- och ledarskapsfärdigheter.

Därtill skall examinanden avlägga två delar, beroende på vilken hans eller hennes yrkeskompetens är:

För kompetensområdet bil- och/eller maskinförsäljning:

- Fordons- och/eller maskinhandel
- Fordons- och/eller maskinteknik

För kompetensområdet reservdelar och tillbehör:

- Lageruppföljning och lagerstyrning
- Fordons- och/eller maskinteknik, teknisk rådgivning och kostnadsbedömning

Utöver dessa delar, eller som en fristående delexamen, kan man avlägga en valfri del som gäller företagsverksamhet.

- Företagsamhet

Kompetensområdet försäljning av fordon och/eller maskiner gäller för personer som arbetar inom bil- eller maskinförsäljning och som har en gedigen branschkunskap. Examinandens specialkompetens kan vara försäljning av olika typer av bilar eller arbetsmaskiner till antingen konsumenter eller företag.

Kompetensområdet försäljning av reservdelar och tillbehör gäller för personer som arbetar inom reservdels- eller tillbehörsservice. Examinanden kan arbeta i en affär som säljer originalreservdelar eller han eller hon kan arbeta med försäljning inom annan reservdelshandel. Hans eller hennes specialkompetens kan gälla reservdels- och tillbehörsservice för bilar, arbetsmaskiner eller småmaskiner.

Proven i denna fristående examen (specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen) förutsätter att examinanden har antingen den yrkeskompetens som krävs för yrkesexamen för bil- eller reservdelsförsäljare eller motsvarande kunskaper och färdigheter. Dessutom skall han eller hon ha den specialkompetens som krävs för specialyrkesexamen för försäljare inom bilbranschen.

Kapitel 3

KRAVEN PÅ YRKESSKICKLIGHET I SPECIALYRKESEXAMEN FÖR FÖRSÄLJARE INOM BILBRANSCHEN OCH GRUNDERNA FÖR BEDÖMNINGEN

1 § Allmänna färdigheter för fordons- och/eller maskinförsäljare

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden kan i sitt arbete på ett mångsidigt sätt dra nytta av den senaste teknologin. Han eller hon förstår vikten av arbetarskydd, ergonomi och miljöskydd för företagets verksamhet och produktivitet och tar dessa i beaktande både i sitt eget arbete och i företagets verksamhet. Han eller hon känner till kvalitetsskapande faktorer och kan utveckla både sin egen och enhetens verksamhet i enlighet med de kvalitetsmål som ställts upp för organisationen. Han eller hon kan sköta normal kundbetjäning, försäljning och förhandlingar på ett främmande språk.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandena gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandens egen bransch eller inom den av examinandena valda organisationen

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av denna examensdel fästs uppmärksamhet vid hur självständigt och aktivt examinandena fungerar i de olika deluppgifterna.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandena:

- i huvudsak behärskar det som ingår i Datoranvändarens A-kort, samt användningen av internet och datanät
- kan använda de vanligaste programmen inom bilbranschen
- känner till branschens arbetarskyddsbestämmelser och -anvisningar
- kan utveckla arbetarskyddet på arbetsplatsen
- förstår att psykisk och fysisk kondition är viktig för att upprätthålla arbetsförmågan
- förstår hur arbetsklimatet påverkar arbetsresultatet
- kan arbeta för att förbättra miljöskyddet på arbetsplatsen
- kan beakta kundens synpunkter i miljöfrågor
- känner till de bestämmelser och anvisningar för avfallshantering som gäller för företaget
- kan redogöra för hur miljövänliga produkterna är och deras etiska principer.
- känner till företagets kvalitetssystem och följer organisationens kvalitetsmål i sitt arbete
- kan utveckla sin egen sektor enligt kvalitetssystemet
- kan hitta den information som han eller hon behöver i sitt arbete i engelskspråkigt material eller i material på något annat främmande språk
- kan sköta normal kundbetjäning, försäljning och förhandlingar på ett främmande språk. Det räcker med att försäljaren åtminstone förstår vilket språk kunden talar och antingen kan besvara kunden på detta språk eller kan föreslå ett annat språk som kunde vara gemensamt för parterna, eller att han eller hon kallar på en försäljare som talar detta språk eller att han eller hon klarar av situationen med hjälp av någon form av teckenspråk. Det viktiga är att försäljaren ser till att kunden blir betjänad.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandena:

- inte kan använda den datateknik som används inom den egna organisationen
- inte självständigt kan hämta information på internet och branschens datanät
- inte känner till den arbets- och miljölagstiftning som gäller för branschen och inte kan uppfylla kraven på arbetar- och miljöskydd i praktiken
- inte känner till grundbegreppen inom kvalitetstänkandet och inte kan delta i kvalitetsutvecklingsarbetet

- inte behärskar basordförrådet inom branschen och inte kan göra sig förstådd på främmande språk
- inte har de språkkunskaper som krävs för att han eller hon självständigt skall kunna kommunicera, vilket kan förorsaka arbetsgivaren ekonomisk skada eller leda till att företagsbilden skadas.

2 § Marknadsföring, försäljning och kundservice

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden känner till hur en kundorienterad marknadsföring är uppbyggd och kan tillämpa principerna för ett framgångsrikt försäljningsarbete. Han eller hon känner till vilka bil- och reservdelsförsäljarens uppgifter är då det gäller marknadsföring. Han eller hon behärskar marknadsföringspraxis och de metoder som gäller för såväl branschen som inom organisationen. Examinanden kan planera sitt försäljningsarbete och skaffa nya kunder. Han eller hon kan aktivt erbjuda kunderna produkt- och servicehelheter. Han eller hon förstår hur en bra kundservice påverkar organisationens försäljningsresultat. Han eller hon kan använda kundregister. Han eller hon kan självständigt sköta krävande kontakter med kunder och myndigheter. Han eller hon kan i sitt arbete tillämpa författningar och föreskrifter som gäller kundarbetet.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandens gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandens egen bransch eller inom den organisation som examinandens har valt.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av denna examensdel fästs uppmärksamhet vid hur självständigt och aktivt examinandens fungerar i de olika deluppgifterna och vid hans eller hennes förmåga att utföra ett aktivt och målinriktat marknadsförings- och försäljningsarbete samt på hans eller hennes intresse för att arbeta med kunder och för att utveckla kundsamarbetet.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- känner till organisationens servicestrategi och utbud av tjänster
- självständigt och med hjälp av olika metoder för informationssökning kan ta fram nya kundgrupper
- känner igen kundgrupper med specialbehov
- känner kundstrukturen inom sin region och vilken köpkraft och vilka köpvanor kunderna har
- kan göra upp en marknadsföringsplan för sin enhet och genomföra den samt länka den till organisationens marknadsföringsplan
- kan planera och genomföra säljkampanjer för den egna affären
- behärskar på ett kundnära sätt alla följande skeden i försäljningsprocessen:

- kan inleda ett försäljningssamtal och skapa en positiv stämning
- kan utreda kundens behov
- kan argumentera, d.v.s. presentera fördelarna hos de produkter han säljer
- kan hantera motargument
- kan avsluta en affär
- kan sköta tilläggsförsäljning
- kan hantera reklamationssärenden
- kan mäta kundtillfredsställelse och utveckla kundservice
- kan sköta kundreklamationssärenden självständigt
- behärskar uppgifter som hör till planering och rapportering av försäljningen
- kan tolka kund- och marknadsundersökningar
- kan samla in, förmedla och använda feedback från kunder i utvecklandet av sitt arbete
- kan samarbeta med affärens eftermarknadsorganisation (after sales) så att kunden garanteras en helhetsservice
- kan planera sin tidsanvändning.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandem:

- inte känner till eller kan göra upp organisationens/enhetens marknadsföringsplan
- inte kan ta fram nya kundgrupper
- inte behärskar alla skeden i försäljningsprocessen
- inte kan tolka mätningsresultaten angående kundtillfredsställelse
- inte kan erbjuda tilläggstjänster.

3 § Organisering av utbildning och samarbete

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden förstår betydelsen av att leda människor som en konkurrensfaktor för företagets organisation. Han eller hon kan samarbeta och aktivt befrämja samverkan inom företaget.

Examinanden kan ta del i arbetet med att utveckla arbetstagarna som individer och medlemmar i gruppen. Han eller hon kan lägga upp och genomföra introduktions- och utvecklingsprogram på arbetsplatsen samt leda dem. Han eller hon klarar arbetets planerings- och organiseringsuppgifter.

Examinanden är insatt i det centrala innehållet i arbetslagstiftningen och branschens kollektivavtal.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandem gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandem egen bransch eller inom den av examinandem valda organisationen.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Prestationen bedöms som godkänd om examinandem:

- känner till huvuddragen för introduktion i arbetet och kan planera, genomföra och bedöma introduktions- och inskolningsverksamheten
- kan inom företaget utveckla förutsättningarna för inläring och inlärningsmiljön
- känner till utbildningssystemen, utbudet av utbildning samt examina inom branschen
- kan delta i arbetet med att göra upp en utvecklingsplan för enhetens personal
- känner till principerna i arbetslagstiftningen så att han eller hon kan tillämpa huvudpunkterna i kollektivavtal, arbetstidslagen och samarbetslagen samt kan därtill utnyttja informationskällor och experttjänster inom branschen
- känner till den arbetsmarknadspraxis och de kollektivavtal som gäller för branschen, både på det riksomfattande och lokala planet
- känner till verksamheten inom de olika avdelningarna i organisationen och kan samarbeta med dem
- kan analysera sina starka sidor i fråga om mental styrka och yrkeskunskaper samt sina utvecklingsmöjligheter, och han eller hon kan göra upp en utvecklingsplan för sig själv
- känner till de faktorer som påverkar arbetsmotivation och arbetstillfredsställelse samt vilken deras betydelse är för arbetsmiljön
- kan på ett konstruktivt sätt be om, ge och ta emot feedback
- inser att samarbete mellan grupperna är av betydelse då arbetet skall planeras och organiseras
- kan i sitt arbete fungera som ordförande vid förhandlingar och möten
- kan skriva promemorior, rapporter och protokoll
- kan planera och hålla anföranden och presentationer.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandem:

- inte självständigt kan utföra uppgifter som gäller utbildning, inskolning och introduktion
- inte känner till arbetsmarknadspraxis och arbetslagstiftning som gäller hans eller hennes arbete
- inte kan samarbeta på arbetsplatsen.

4 § Fordons- och/eller maskinhandel

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden är insatt i de faktorer som påverkar det egna företagens resultat och som är relevanta med tanke på lönsamhetsuppföljningen. Han eller hon kan tolka lönsamhets- och resultatrapporter. Han eller hon kan sälja till företagskunder. Han eller hon vet hur olika betalningsmedel och finansieringsalternativ används. Han eller hon behärskar marknadsföring och försäljning av bilar/arbetsmaskiner som är avsedda för specialändamål. Han eller hon känner till den lagstiftning som gäller utrustning av fordon.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandens gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandens egen bransch eller inom den av examinandens valda organisationen.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av denna examensdel fästs uppmärksamhet vid hur självständigt och aktivt examinandens fungerar i de olika deluppgifterna.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- kan analysera organisationens resultaträkning och balansräkning samt ekonomiska nyckeltal
- kan allmänt analysera ekonomiska nyckeltal
- kan räkna ut täckningsbidraget och förstår hur det bildas
- förstår hur rabatter och betalningstid påverkar resultatet
- känner till vilka alternativ det finns för kreditförsäljning och finansieringsarrangemang och vet hur de påverkar företagets resultat, och han eller hon kan jämföra dem ur kundens synvinkel
- behärskar försäljningsprocessen till företagskunder och kan visa hur en bilanskaffning påverkar kundföretagets resultat
- känner igen en potentiell kund för specialfordon
- behärskar försäljning av bilar som är avsedda för specialändamål (invalidbilar, skolfordon, veterinärbilar, räddningsbilar, likbilar, tax-free bilar, taxibilar)
- behärskar den eftermarknadsstrategi (after sales) som används inom affären och kan erbjuda kunden eftermarknadstjänster och -produkter
- känner till den lagstiftning och de bestämmelser som gäller för specialfordon och kan sammanställa svar som står i enlighet med dem till myndigheterna.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandens:

- inte kan analysera den egna organisationens resultaträkning, balansräkning och nyckeltal
- inte känner till olika finansieringsalternativ och hur de påverkar kunden
- inte klarar av att sälja bilar som är avsedda för specialändamål
- inte kan sköta försäljning till storkunder och företagskunder.

5 § Fordons- och/eller maskinteknik

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden är insatt i den nya fordons- och/eller maskinteknikens uppbyggnad och funktion. Han eller hon känner till konkurrerande produkter. Han eller hon kan bedöma det tekniska skicket på ett bytesobjekt. Han eller hon känner till den lagstiftning som gäller fordons- och/eller maskinhandeln. Han eller hon behärskar tekniska frågor och utrustning som gäller specialfordon.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandens gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandens egen bransch eller inom den av examinandens valda organisationen.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av denna examensdel fästs uppmärksamhet vid hur självständigt och aktivt examinandens fungerar i de olika deluppgifterna.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- behärskar tekniska förkortningar och egenskaper inom ny fordons- och/eller maskinteknik och kan redogöra om vilka fördelarna är för kunden
- kan hantera fordon i samband med demonstration, överlåtelse, prissättning och provkörning
- kan bedöma skicket på ett utbytesfordon så att det går att bestämma rätt mellanskillnad i pris, där också eventuella reparationskostnader har beaktats
- känner till den nya fordons- och/eller maskinteknikens uppbyggnad och kan fungera som teknisk expert vid försäljning
- känner till fordonslagstiftningen till den del det gäller tilläggsutrustning och installation av sådan
- kan förklara produktens tekniska egenskaper för kunden och hur produkten skall användas
- kan jämföra konkurrenternas produkter med sina egna produkter och kan ta fram uppgifter om vilka fördelarna hos de produkter han eller hon säljer är jämfört med konkurrenternas
- kan ta fram uppgifter om den teknik som gäller specialfordon.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandens:

- inte kan svara på kundens frågor som gäller produktteknik
- inte kan bedöma skicket på ett utbytesfordon eller bestämma rätt mellanskillnad i pris
- inte känner till ny fordons- och/eller maskinteknik, dess förkortningar och funktionsprinciper.

6 § Lageruppföljning och lagerstyrning

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden är insatt i de faktorer som påverkar det egna företagets resultat och som är relevanta med tanke på lönsamhetsuppföljningen. Han eller hon kan tolka lönsamhets- och resultatrapporter. Han eller hon kan sälja till företagskunder och återförsäljare. Han eller hon vet hur olika finansieringsalternativ används inom reservdelshandeln. Han eller hon känner till den lagstiftning som gäller utrustning av fordon.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandens gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandens egen bransch eller inom den av examinandens valda organisationen.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av denna examensdel fästs uppmärksamhet vid hur självständigt och aktivt examinandens fungerar i de olika deluppgifterna.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- kan analysera organisationens resultaträkning och balansräkning samt ekonomiska nyckeltal
- förstår och kan allmänt analysera ekonomiska nyckeltal
- kan räkna ut täckningsbidraget och förstår hur det bildas
- förstår hur rabatter och betalningstid påverkar resultatet
- känner till vilka alternativ det finns för kreditförsäljning och finansieringsarrangemang och vet hur de påverkar företagets resultat, och kan jämföra dem också ur kundens synvinkel
- behärskar också partiförsäljning till företagskunder och återförsäljare
- vet vilka krav företagets speciella produktgrupper medför (om företaget har sådana produktgrupper)
- behärskar affärens eftermarknadsaktiviteter (after sales) och kan vid behov också arbeta i kundbetjäningen vid serviceenheten
- känner till den lagstiftning och de bestämmelser som gäller för reservdelshandeln och kan sammanställa svar som står i enlighet med dem till myndigheterna.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandens:

- inte kan analysera organisationens resultaträkning, balansräkning eller ekonomiska nyckeltal
- inte känner till vilka finansieringsalternativ som gäller i samband med inköp och försäljning och hur de påverkar resultatet
- inte behärskar det som gäller branschens specialkrav inom lag och förordning
- inte behärskar försäljning till företagskunder eller partiförsäljning.

7 § Fordons- och/eller maskinteknik, teknisk rådgivning och kostnadsberäkningar

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden är insatt i och känner till fordonets och/eller maskinens uppbyggnad samt hur olika apparater och deras delar fungerar och vad de skall användas till. Han eller hon känner till och förstår den nya fordons- och/eller maskinteknikens uppbyggnad.

Examinanden kan jämföra konkurrenternas produkter med sina egna produkter och kan i försäljningsarbetet utnyttja skillnaderna så att han eller hon kan redogöra för fördelarna hos de produkter han eller hon säljer. Examinanden behärskar de tekniska egenskaperna, användar- och produktinformationerna hos de produkter han eller hon säljer kan svara på kundens frågor, samt handleda kunden om denne är osäker på något som gäller dessa.

Han eller hon känner till den lagstiftning som gäller handel med reservdelar och tillbehör.

Examinanden kan ge teknisk rådgivning i samband med försäljning av reservdelar och tillbehör och han eller hon tar i beaktande gällande lagar, ett aktivt försäljningsarbete och marknadsföring samt kundbetjäning. Han eller hon kan jämföra olika produkter med varandra och föreslå för kunden ett alternativ som är mest fördelaktigt för denne. Han eller hon kan erbjuda helheter och göra upp kostnadsberäkningar utifrån kundens behov.

Han eller hon kan söka fram information och anvisningar samt tillämpa dem i sitt arbete.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten och hur man behärskar den kunskap och de färdigheter som ligger till grund för den samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med de dagliga arbetsuppgifterna. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandens gör.

Vid planeringen och genomförandet av proven kan man beakta de särdrag som gäller inom examinandens egen bransch eller inom den av examinandens valda organisationen.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av denna examensdel fästs uppmärksamhet vid hur självständigt och aktivt examinandens fungerar i de olika deluppgifterna och vid hans eller hennes förmåga att utföra ett aktivt och målinriktat marknadsförings- och försäljningsarbete samt på hans eller hennes intresse för att arbeta med kunder och för att utveckla kundsamarbetet.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- känner till den nya fordons- och/eller maskinteknikens uppbyggnad så att han eller hon kan beskriva produktens tekniska egenskaper för kunden och hur produkten skall användas
- kan fungera som teknisk expert vid försäljning
- kan kartlägga kundens behov så att han eller hon kan sälja helheter åt kunden, istället för bara enstaka produkter
- kan jämföra olika produktalternativ och presentera ett förslag som bäst svarar mot kundens behov
- kan göra upp kostnadsberäkningar för reservdelar och utrustning.

Prestationen bedöms som underkänd om examinanden:

- inte kan svara på kundens frågor som gäller produkttekniken
- inte känner till den nya fordons- och/eller maskinteknikens uppbyggnad
- inte kan jämföra tekniska frågor på det sätt som krävs vid försäljning.

8 § Företagsamhet

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden vet vad arbetet som företagare förutsätter. Han eller hon kan bedöma sina företagaregenskaper och sin eventuella företagsverksamhet, samt på vilka områden och hur han eller hon kan utveckla sina färdigheter som företagare. Han eller hon har en gedigen yrkesskicklighet inom sin egen bransch. Han eller hon förstår företagsverksamheten inom sin bransch och han eller hon har de baskunskaper som behövs för att starta ett eget företag. Han eller hon kan analysera branschen och de möjligheter den erbjuder för att starta och utveckla företag, liksom även riskerna.

Examinanden känner till skillnaderna mellan olika företagsformer och vet vilket det administrativa förfarandet är vid grundandet av företag. Han eller hon kan tillsammans med experter utveckla en marknadsduglig affärsidé och vet hur han skall använda den då han planerar och startar verksamheten. Han eller hon vet vilka ekonomiska, produktionsmässiga och psykiska resurser företagsamhet kräver och kan bedöma behovet av sådana resurser exempelvis när det gäller att starta eget företag.

Examinanden förstår att kundrelationer och andra samarbetsrelationer är en väsentlig del av en framgångsrik företagsverksamhet, och har därför beredskap att utveckla dessa relationer. Han känner till prisbildningen på produkter och känner till de viktigaste ekonomiska nyckeltalen. Han eller hon känner till den centrala lagstiftningen som gäller företagsverksamhet. Han eller hon kan skaffa information och experttjänster som behövs vid etablering av företag och i olika skeden av företagsverksamheten.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

I provet bedöms:

- individens värderingar och personliga förmåga att arbeta som företagare
- individens kunskaper och färdigheter i företagsamhet.

Det är viktigt att arrangera proven och välja provmiljön så att man på ett tillförlitligt sätt kan mäta de båda ovannämnda färdigheterna.

Vid bedömningen av enskilda faktorer är det viktigt att man beaktar hur examinanden själv bedömer sina förutsättningar att fungera som företagare. Bedömningen baseras på självbedömning, jämförande bedömning i grupp och diskussioner med sakkunniga. Som hjälp kan man använda bland annat olika typer av samtal och analyser. Man gör inte en bedömning av examinanden som en bra eller dålig företagare, utan syftet är att skapa en företagaprofil åt honom eller henne. Genom att tolka sin företagaprofil kan examinanden självständigt eller tillsammans med sakkunniga göra upp en utvecklingsplan för sig som företagare.

De som medverkar i bedömningen av denna helhet skall ha sakkunskap om företagsamhet och hur företagsverksamhet kan utvecklas.

Kunskaperna och färdigheterna i företagande bedöms på grundval av verkligt arbete i anslutning till företagsamhet. En central del av provet är ett långsiktigt projekt med målet

att etablera ett företag. I projektet bearbetar examinanden sin företagsidé till affärsidé. När examinanden bygger upp en fungerande affärsidé bör han analysera verksamhetsmiljön ur flera infallsvinklar och särskilt med tanke på en blivande företagare som har för avsikt att etablera sig i branschen. Examinanden skall med sakkunniga inom branschen kunna diskutera möjligheten att starta eget företag och frågor i anslutning till det.

Examinanden skall kunna göra upp de centrala planer som behövs i affärsverksamheten och kunna bedöma deras ändamålsenlighet. Han eller hon skall också kunna analysera sitt tilltänkta företags resursbehov. Provet kan kompletteras med utredningar, kalkyler och annan skriftlig produktion samt muntliga diskussioner och intervjuer.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Målen för bedömningen:

- bedömning av den egna förmågan att arbeta som företagare och att planera utvecklingen av den egna företagsamheten
- kännedom om vilka basfärdigheter som behövs för att starta ett företag samt att behärska centrala frågor i anslutning till detta
- examinanden kan utnyttja experttjänster och informationskällor.

Prestationen bedöms som godkänd om examinanden uppfyller följande kriterier:

Examinanden vet vad arbete som företagare kräver och vilka färdigheter som behövs för att lyckas som företagare. Han eller hon kan analysera sin förmåga att arbeta som företagare, och också sina värderingar, och kan utifrån dessa bedöma sin företagsamhet och göra upp en utvecklingsplan för sig som företagare. Han eller hon kan ta beslut som gäller företagsverksamheten och lutar då på sitt eget omdöme. Han eller hon värdesätter också sin yrkesskicklighet och är inte rädd att visa den.

Examinanden känner sin egen bransch och region tillräckligt bra för att kunna analysera hur framtidsutsikterna och marknadsläget inverkar på möjligheterna att starta ett eget företag.

Examinanden vet på vilka olika sätt en blivande företagare kan starta sitt företag. Han eller hon känner till det som är gängse i Finland, bland annat då det gäller företagsformer, förfaranden vid etableringen av företaget, fördelning av ansvaret, resursbehov och risker, för att kunna diskutera med sakkunniga om lämpliga alternativ för sin företagsverksamhet.

Examinanden känner till vilka ekonomiska, produktionsmässiga och psykiska resurser som krävs för att driva ett företag och kan bedöma behovet av dessa resurser, till exempel då han eller hon själv överväger att etablera ett företag. Han eller hon vet vilka lagstadgade åtgärder som krävs vid etableringen av företag och känner också i övrigt till den centrala lagstiftningen om företagsverksamhet, och han eller hon vet var experttjänster finns att tillgå.

Examinanden kan utveckla en marknadsduglig affärsidé med hjälp av sakkunniga. Han eller hon förstår vilken uppgift affärsidén har som arbetsredskap inom företagsverksamheten och vet hur affärsidén skall användas som grund för planeringen och etableringen av verksamheten. När examinanden utvecklar affärsidén tar han eller hon hänsyn till efterfrågan och konkurrensen på marknaden samt olika differentieringsfaktorer som är viktiga för att verksamheten skall fungera.

Examinanden förstår att kundrelationer och andra samarbetsrelationer är en väsentlig del av en framgångsrik affärsverksamhet. Han eller hon vet vilka värderingar som ligger till grund för skötseln av kundrelationerna och andra samarbetsrelationer i hans eller hen-

nes tilltänkta företag och för de verksamhetssätt som har definierats i affärsidén. Han eller hon har de färdigheter som behövs för att bygga upp och upprätthålla kund- och leverantörsrelationer samt andra nätverk som är viktiga för att verksamheten skall fortleva.

Examinanden förstår vad en lönsam verksamhet grundar sig på och kan påverka företagets lönsamhet. Han eller hon kan tolka företagets bokslut, bland annat med avseende på kapital, förmögenhet, likviditet och resultat. Han eller hon förstår principerna för kostnadsberäkning och vet vilka marknadsmässiga faktorer man måste beakta för att kunna prissätta produkter förnuftigt. Han eller hon kan göra en grovt uppskattad budget och han eller hon kan söka information och experttjänster i frågor som gäller beskattning av företagsverksamhet inom hans eller hennes bransch.

Utbildningsstyrelsen har godkänt dessa examensgrunder med stöd av lagen om yrkesinriktad vuxenutbildning.

De fristående examina är examina som särskilt planerats och utvecklats för att avläggas av den vuxna befolkningen.

Planeringen och genomförandet av de fristående examina baserar sig på ett nära samarbete mellan sakkunniga inom undervisning och arbetsliv.

UTBILDNINGSSTYRELSEN
Utbildningsstyrelsen/försäljning
Hagnäsgatan 2
Pb 380
00531 Helsingfors

Tfn: försäljning (09) 774 774 50
växel (09) 774 775
fax (09) 774 774 75
E-mail: myynti@oph.fi
Internet: www.oph.fi