

# LÆRERVEJLEDNING

TAL I BUTIKKEN, 2. OG 4.- 6. KLASSE

1

**Kontakt virksomheden**

Se guide på side 3

2

**Gennemfør undervisningsforløb**

Se lektionsplan

PÅ SKOLEN

VIRKSOMHEDSBESØG

PÅ SKOLEN

3

Send afslutningsmail til virksomheden med kopi til [kontakt@aabenvirksomhed.dk](mailto:kontakt@aabenvirksomhed.dk)

## INDHOLD

Guide til samtalen med virksomheden .....	3
Baggrundsmaterialer .....	4
Fælles Mål og Synlige Mål.....	7
Fælles Mål i Uddannelse og job.....	9
Arbejds miljø, overenskomster, forsikringer og lignende.....	11
Hvad er Åben Virksomhed? .....	12



Materialet er udviklet af  
Thomas Maaløv, matematiklærer og matematikvejleder,  
Torben Blankholm, matematiklærer og selvstændig konsulent og DA Åben Virksomhed

## Guide til samtalen med virksomheden

1. Undersøg forløbets længde og find et ønsket tidsrum for besøg i butikken.
  2. Tjek butikkens hjemmeside for at orientere dig om, hvad butikken laver.
  3. Kontakt butikkens kontaktperson, og koordiner forventninger til forløbet, herunder:
    - Aftal en dato for besøget
    - Hvor mange elever deltager?
    - Hvornår og hvor mødes I?
    - Hvem tager imod jer, når I kommer?
    - Er der regler, som eleverne bør kende til?
    - Bekræft med butikkens kontaktperson, hvilke begreber eleverne kender og skal finde eksempler på, når de kommer på besøg:
      - i. Købspris, salgspris, fortjeneste.
      - ii. Tilbud, rabat, udsalg.
      - iii. Mersalg og svind.
- Spørg, om der er andet, butikken vil vise frem, som kan give eleverne en forståelse af, hvordan butikken sælger deres varer. Det gør ikke noget, hvis der ikke kan findes eksempler på alle begreber.
- Aftal gerne en rollefordeling under besøget, f.eks. at det er virksomhedsrepræsentanten, der som hovedregel fører ordet, men at du som lærer supplerer og agerer som medlærer.
  - Bekræft programmet og drøft, hvilken opgave eleverne kan arbejde med ved besøget (se herunder "Lektioner på virksomheden").
4. Aftal eventuel en opfølgning tættere på besøgsdatoen

## Baggrundsmaterialer

I undervisningsforløbet ”Tal i butikken” til 2., 4., 5. og 6. klasse skal eleverne lære om, hvordan man kan bruge matematik til at drive en butik og sælge varer, for at give en forståelse af hvordan matematik kan anvendes i praksis. Forløbet har en undersøgende arbejdstilgang, hvor fokuset er at eleverne selv skal ud og finde nødvendige oplysninger for at løse opgaverne og præsentere disse.

## Baggrund til de enkelte lektioner

### Lektion: 8 og 9

#### Svarark til Kahoot/quiz:

1. At en vare er på *tilbud*, betyder:
  - at den bare er billig
  - at den normalt er meget dyr
  - at den i en periode er billigere, end den plejer at være
  - at den kan vindes i en konkurrence
2. *Fortjeneste* er:
  - forskellen på prisen før og efter, der er givet rabat
  - forskellen på det dyreste og det billigste i butikken
  - det man tjener på at lave en konkurrence
  - forskellen på butikkens købspris og salgspris
3. En vare bliver sat på *tilbud*:
  - for at tiltrække kunder
  - for at være billigere end i andre butikker
  - for at få kunder til at købe mere

- for at sælge flere af den slags varer

4. *Rabat* er:

- den nye pris på en vare, som er gjort billigere
- det beløb, som butikken har betalt for en vare
- når kunden køber flere ting end planlagt
- det beløb, butikken trækker fra salgsprisen, når de giver et tilbud

5. En butik giver *rabat* på en vare, fordi:

- de synes, at prisen er for høj
- de vil lokke folk til at komme i butikken
- de synes, at prisen er for lav
- det siger loven, at de skal

6. Butikker arrangerer *konkurrencer* for kunderne, fordi:

- det er det, som de tjener penge på
- alle, der ser konkurrencen, vil deltage
- det skaber mindre svind i butikken
- det tiltrækker kunder og kan give omtale

7. Hvad betyder svind?

- at varer giver en lille omsætning
- at en butik mister en vare
- at en medarbejder forsvinder
- at butikken kun har lave salgspriser

8. Hvad betyder det at lave mersalg?

- at kunder køber mere i én butik end i andre
- at salget af en vare giver mere i fortjeneste
- at en kunde køber mere, fordi de bliver præsenteret for varer, der passer til det, de har købt
- at man sælger mere, fordi man har tilbud

9. En *kampagne* er:


- en sjov leg, man kan lege i en butik
- når der er flere varer, end der er medarbejdere i en butik
- målrettede handlinger i en periode for at få kunder til at købe mere
- et specielt job i en butik

10. Hvilke butikker har tilbud og kampagner?

- Store butikker.
- Små butikker.
- Butikker, hvor der kommer alt for mange kunder.
- Det kan alle slags butikker have.

## Fælles Mål og Synlige Mål

### MATEMATIK efter 2. klasse


Kompetenceområder og kompetencemål	Færdigheds-/vidensområder og mål 	
<b>Matematiske kompetencer</b> Eleven kan handle hensigtsmæssigt i situationer med matematik.	<b>Ræsonnement og tankegang</b>	
	Eleven kan stille og besvare matematiske spørgsmål.	Eleven har viden om kendetegn ved matematiske spørgsmål og svar.
	Eleven kan give og følge uformelle matematiske forklaringer.	Eleven har viden om enkle matematiske forklaringer.
<b>Tal og algebra</b> Eleven kan udvikle metoder til beregninger med naturlige tal.	<b>Regnestrategier</b>	
	Eleven kan foretage enkle beregninger med naturlige tal.	Eleven har viden om strategier til enkle beregninger med naturlige tal.
	Eleven kan udvikle metoder til addition og subtraktion med naturlige tal.	Eleven har viden om strategier til hovedregning, overslagsregning og regning med skriftlige notater samt digitale værktøjer.
	Eleven kan udvikle metoder til multiplikation og division med naturlige tal.	Eleven har viden om strategier til multiplikation og division

### Synlige mål

Når forløbet er gennemført:

- Kan jeg fortælle, hvordan man udregner en pris
- Kan jeg forklare nogle af de ord, der bruges i en butik gennem matematik
- Kan jeg lave regnestykker med hele tal
- Kan jeg lave plus- og minusregnestykker
- Kan jeg fortælle om hvad man kan arbejde med i en butik

## Matematik efter 6. klasse

Kompetenceområder og kompetencemål	Færdigheds-/vidensområder og mål 	
<b>Matematiske kompetencer</b> Eleven kan handle med overblik i sammensatte situationer med matematik.	<b>Modellering</b>	
	Eleven kan gennemføre enkle modelleringsprocesser.	Eleven har viden om enkle modelleringsprocesser.
	<b>Ræsonnement og tankegang</b>	
	Eleven kan anvende ræsonnementer til at udvikle og efterprøve hypoteser.	Eleven har viden om enkle ræsonnementer knyttet til udvikling og efterprøvning af hypoteser.
<b>Tal og algebra</b> Eleven kan anvende modeller med stigende abstraktionsgrad.	<b>Regnestrategier</b>	
	Eleven kan udføre beregninger med de fire regningsarter inden for naturlige tal, herunder beregninger vedrørende hverdagsøkonomi.	Eleven har viden om beregninger med de fire regningsarter inden for de naturlige tal, herunder anvendelse af regneark.

### Synlige mål

Når forløbet er gennemført:

- Kan jeg med matematik fortælle om begreber, man bruger i butikker
- Kan jeg formulere regnehistorier og lave tilhørende beregninger
- Kan jeg lægge til og trække fra for at regne priser og fortjenester i butikker
- Kan jeg udregne besparelsen på et tilbud
- Kan jeg fortælle om, hvilke uddannelsesforløb der kan føre til et job i detailhandlen



## Fælles Mål i Uddannelse og job

Undervisningsforløbet bidrager til følgende mål efter 3. klasses trin

Kompetenceområder og -mål		Færdigheds-/vidensområder og mål	
<b>Fra uddannelse til job</b> Eleven kan beskrive forskellige uddannelser og job.	<b>Fra uddannelse til job</b>		
	Eleven kan beskrive uddannelsesveje for kendte jobs.	Eleven har viden om korte og lange uddannelser og jobtyper, som uddannelserne kan føre til.	
	<b>Information</b>		
	Eleven kan indsamle enkle informationer om uddannelser og job i eget nærmiljø.	Eleven har viden om informationskilder om uddannelse og job.	
<b>Arbejdsliv</b> Eleven kan beskrive forskellige typer arbejde og arbejdsformer.	<b>Arbejdsmarked</b>		
	Eleven kan beskrive arbejdsmarkedsforhold fra eget nærmiljø.	Eleven har viden om roller og funktioner på arbejdsmarkedet.	

Undervisningsforløbet bidrager til følgende mål **efter 6. klassetrin**

Kompetenceområder og -mål	Færdigheds-/vidensområder og mål	
<b>Personlige valg</b> Eleven kan beskrive sammenhænge mellem personlige mål og uddannelse og job	<b>Mine muligheder</b>	
	Eleven kan beskrive forskellige menneskers karriereforløb.	Eleven har viden om variation af karriereforløb.
<b>Fra uddannelse til job</b> Eleven kan beskrive sammenhæng mellem uddannelser og job	<b>Fra uddannelse til job</b>	
	Eleven kan beskrive sammenhæng mellem skolegang og senere uddannelse og job.	Eleven har viden om krav i forskellige uddannelser og job.
	<b>Uddannelse og jobkendskab</b>	
	Eleven kan beskrive uddannelser og job inden for brancheområder.	Eleven har viden om uddannelser, job og brancher.

Gennem forløbet møder eleverne personer, der arbejder i en butik og vil stifte bekendtskab med mulige uddannelsesbaggrunde og karriereveje indenfor detailhandlen. Når eleverne møder medarbejderne og hører om deres uddannelser, så bidrager forløbet også til det timeløse fag **Uddannelse og Job**, som skal ind i undervisningen på alle klassetrin.

## Arbejds miljø, overenskomster, forsikringer og lignende

- Når undervisningen flyttes ud på en virksomhed, gælder der de samme regler for eleverne, som når de er på skolen, og det er skolen og lærerne, der har ansvaret for eleverne, når de er på virksomheden. Virksomhedsrepræsentanten hjælper læreren med at sikre, at eleverne kender reglerne på virksomheden, og at virksomhedsbesøget foregår sikkerheds- og sundhedsmæssigt fuldt forsvarligt.
- At skolen har ansvaret i forbindelse med et virksomhedsbesøg, betyder i praksis, at det er læreren, der har ansvaret for eleverne samt pligt til at føre tilsyn med eleverne, når de opholder sig på virksomheden. Hvis der indgår praktiske øvelser i forbindelse med virksomhedsbesøget, sørger læreren for, i samarbejde med virksomhedsrepræsentanten, at eleverne får tilstrækkelig oplæring og instruktion i at udføre de praktiske øvelser sikkert og forsvarligt.
- Det bemærkes, at skolen og læreren har en skærpet tilsynsforpligtelse, når undervisningen foregår i lokaler og på steder, som rummer særlige risikomomenter, eller hvis der er givet særlige sikkerhedsforskrifter eller lignende.
- Læs vejledningen her: [Åben Skole - Virksomhedsbesøget](#).

## Hvad er Åben Virksomhed?

Åben Virksomhed bygger bro mellem skoler og virksomheder, dels for at gøre undervisningen mere virkelighedsnær, dels for at vise børn og unge nogle af de mange muligheder, der er i de danske virksomheder. Ved at samarbejde med en virksomhed om undervisningen, får eleverne et hands-on-indtryk af, hvordan det, de lærer i klassen, hver dag bruges i verden omkring dem.

Det giver eleverne en almen viden om det samfund, de indgår i. Derudover giver det måske nogle elever lyst til at lære mere om lige netop det fag, der arbejdes med, og måske engang vælge en uddannelse inden for området. Det er positivt for den enkelte elev, fordi de får viden om hvilke muligheder, der findes for dem i fremtiden.

Det er også positivt for virksomhederne, der efterspørger medarbejdere der har øje for købmandskab. Virksomhederne stiller sig også til rådighed, fordi de ved at indgå i undervisningen kan være med til at give børn og unge en faglig begejstring for netop deres eget fag.

God fornøjelse med forløbet og tak fordi I vil være med til at bygge bro mellem skolerne og virksomhederne og løfte en vigtig fælles opgave – nemlig at styrke børns kompetencer og lyst til it, teknologi og naturvidenskab.

## VELKOMMEN!