

Inspirationsmateriale
til
Arbejdsmarkedssuddannelse
45544
Måltidsløsninger inden for ferskvareområdet

Udviklet af: Christian Damsgaard
Aarhus tekniske Skole

1. Uddannelsesmålets sammenhæng til FKB og TAK'er

Arbejdsmarkedsuddannelsen ” **45544 Måltidsløsninger inden for ferskvareområdet**” hører til den fælles kompetencebeskrivelse nr. 2634 Detailforarbejdning og forædling af ferskvarer. FKB'en kan hentes på www.efteruddannelse.dk

Uddannelsesmålet er relevant for følgende arbejdspladser/jobfunktioner inden for jobområdet: Slagter- fiske- og delikatessebutikker og supermarkeder

Arbejdsfunktioner

Faglærte og ufaglærte, der arbejder, eller ønsker at arbejde med udvikling, fremstilling og salg af måltidsløsninger inden for ferskvareområdet.

Uddannelsesmålet er rettet til følgende TAK'er i FKB'en og skal kvalificere deltageren inden for følgende:

Produktion og salg af conveniencefood

Salg og service inden for detailhandel med kød

I slagter- fiske- og delikatessebutikker og i supermarkeder sker der en stadig udvikling af sortimentet.

Man bevæger sig fra at sælge enkeltprodukter mod at sælge sammensatte måltidsløsninger.

Disse convenience-løsninger kan bestå af råvarer, halvfabrikata eller egentlige færdigretter tilpasset den enkelte forbruger og det måltid, som løsningen dækker.

I butikken gælder det om at sammensætte de rigtige måltidsløsninger og sælge dem på den rigtige måde, så man tilfredsstiller de forskellige kundetyper ønsker.

Deltagerforudsætninger

Uddannelsesmålet er rettet mod alle personalegrupper, der udvikler, producerer og sælger måltidsløsninger indenfor ferskvareområdet.

Deltagerens faglige forudsætninger i forhold til uddannelsesområdet vil være afhængige af arbejdsorganiseringen på den enkelte arbejdsplads. Det betyder, at de beføjelser, den medarbejder har og de arbejdsopgaver, som den enkelte medarbejder løser, kan være forskellige.

Struktur

Ufaglærte, og andre, der ikke har en uddannelse inden for levnedsmiddelområdet kan med fordel først gennemføre kurset

42426 Almen fødevarerhygiejne - obligatorisk certifikat.

2. Ideer til tilrettelæggelse

Uddannelsesmål:

Deltageren kan sammensætte måltidsløsninger inden for ferskvareområdet ud fra forskellige forbrugertypers krav. Deltageren kan planlægge og gennemføre salget af forskellige måltidsløsninger, herunder vejlede og rådgive kunderne i varernes anvendelse og tilberedning.

Tilrettelæggelse:

Planlægningen af undervisningen bør tage hensyn til, at deltagernes forudsætninger sandsynligvis vil være meget forskellige.

Området dækker mange forskellige uddannelsesområder med deres traditioner og forskellige fagligheder. Der vil således kunne være både detailsalgtere med forskellige specialer, gastronomer, ferskvareassistenter, butiksassistenter og ufaglærte på kurset.

Arbejdsfunktionerne vil på samme måde være meget forskellige. De vil kunne strække sig fra egentlig produktion baseret på råvarer over færdiggørelse af halvfabrikata til eksponering og salg råvarer og industrielt fremstillede ferskvarer.

Det er derfor afgørende at sørge for, at deltagernes erfaringer fra hverdagen inddrages så meget som muligt undervejs, så der kan tages hensyn til deres forskelligheder.

Det kan gøres ved at tilrettelægge undervisningen som en blanding af lærer-oplæg, gruppearbejde og deltageroplæg.

Forløb:

Kurset bygges op omkring følgende hovedtemaer:

Måltidet

- Hvad spiser danskerne, hvornår og hvor?
- Hvilke måltider er relevante?
- Hvordan udvikler forbrugernes måltider sig i fremtiden?

Forbrugeren

- Hvem er ferskvare-forbrugerne?
- Hvad er det, de vil købe?

Måltidsløsningen

- Hvordan sammensætter vi måltidsløsninger, der passer til de forbrugere, vi gerne vil handle med?

Salgsarbejdet

- Hvordan præsenterer vi måltidsløsningen og de varer, der indgår, så forbrugerne får lyst til at købe dem?
- Hvordan vejleder vi forbrugeren, så de får en positiv oplevelse af den måltidsløsning, de har købt?

Forslag til program

1. dag

Modtagelse.

Præsentation af underviser, program og kursusmål.

Præsentation af deltagerne. Deres faglige og arbejdsmæssige forudsætninger og deres forventninger til kurset.

Oplæg om måltider. Hvad spiser vi, hvor og hvornår.

En gennemgang af dagens forskellige måltider

Morgenmåltid			Hverdag	Særlige lejligheder	Årstiderne
Frokostmåltid	Brunch	Mellemmåltider	Weekend	Højtider	
Aftensmåltid	Madpakke		Fest	Begivenheder	
Natmad					

Måltidskultur, udvikling til nu og fremover.

Flere og flere spiser ude. Hvordan kan vi tilfredsstille deres ønsker?

Måltider til at tage med

Måltider til at spise i butikken

Kursisterne inddrages i en diskussion omkring de forskellige måltider og deres sammensætning. Formålet er først og fremmest at udvide den enkeltes horisont og spore dem ind på mangfoldigheden af muligheder inden for området.

Oplæg om forbrugertyper:

Med udgangspunkt i Food-focus undersøgelsens resultater gennemgås de 6 arketyper:

- De uengagerede
- De konservative
- De impulsive
- De øko-sunde
- De traditionelt engagerede
- De udforskende

Hvem er de?

Hvor spiser de?

Hvad spiser de?

I mindre grupper arbejder deltagerne sig frem til forslag til ferskvareprodukter, som vil appellere til de forskellige arketyper. Forslagene præsenteres for resten af deltagerne.

Oplæg om måltidsløsninger

Udviklingen på ferskvareområdet går i stigende fart mod salg af færdige løsninger i modsætning til enkeltvarer.

Udviklingen drives af ønsker fra forbrugerne om bekvemme indkøbsløsninger, der sparer tid og giver en sikkerhed for resultatet, måltidet. Den slags løsninger (på godt dansk convenience-løsninger) er indtil nu mest blevet betragtet som færdigretter, men Food-focus undersøgelsen viser, at størstedelen af forbrugerne stadig først og fremmest foretrækker hjemmelavede måltider. Ferskvarebutikkernes opgave er således at udvikle og sælge måltidsløsninger, der sikrer at forbrugeren bekvemt og ”sikkert” kan nå et godt resultat.

Oplægget sætter begrebet måltidsløsning på plads og sætter fokus på bredden i løsningsmulighederne:

Råvarer	Halv-fabrikata	Helfabrikata
Gør det let og sikkert at købe ind	Vi laver det trælse og det svære	Så går det aldrig galt
Vi samler alt i en ”pakke”	Forbrugeren sparer tid og får et godt resultat	Tag med hjem Spis i forretningen
Opskrifter og gode ideer		Flere og flere måltider spises udenfor huset

Gruppearbejde om udvikling af måltidsløsninger tilpasset forbrugertyper og forskellige måltider.

2.dag

Præsentation af gruppernes måltidsløsninger.

Grupperne præsenterer deres måltidsløsninger fra dag 1. Disse kommenteres og sammenlignes, så forskelle og ligheder på de forskellige forbrugertyper kan præciseres nærmere. Resultaterne fastholdes i en form, så deltagerne kan tage det med hjem i virksomheden.

Emballagevalg og hygiejne

En gennemgang af forskellige emballageløsninger baseret på eksempler på forskellige grossisters fødevareremballage, herunder en diskussion af de hygiejneforhold, der spiller ind ved valget af emballage.

Oplæg om salg af måltidsløsninger.

Salg af måltidsløsninger adskiller sig ikke væsentligt fra salg af andre varer. Derfor gennemgås den grundlæggende teori omkring salgsarbejdet.

Behov	Kommunikation med kunden	Salgets faser
	Vareeksponering	

Herunder lægges især vægt på ferskvarekundernes særlige behov for rådgivning omkring måltidets sammensætning, tilberedning og servering samt de hygiejniske forholdsregler, som kunden bør træffe i arbejdet med produkterne

Eksposering i praksis:

Med udgangspunkt i relevante varer gennemgås eksempler på forskellige metoder til vareeksponering i butiksområdet. Deltagerne udfører selv eksempler på eksposering.

Kundevejledning i praksis:

Med udgangspunkt i de måltidsløsninger, som deltagerne har udviklet, og i enkle cases omkring kundetyper, afvikles små rollespil med kundevejledning i praksis. Her afprøves og diskuteres, hvordan man lytter, spørger ind og afdækker kundens behov, for derefter at kunne give kunden de oplysninger, han mangler. I denne forbindelse inddrages også forskellige salgsteknikker som til salg og mersalg.

Opsamling, afrunding og evaluering.

3. Opgaver, undervisningsmaterialer

Der eksisterer ikke egentligt lærebogsmateriale på området, men undervisningen kan baseres på notater og artikler, der udleveres til deltagerne.

Opgaver og undervisningsmaterialer udarbejdes, så de tager udgangspunkt i ferskvareområdets hverdag. De bør være så praktisk orienterede som muligt.

Resultaterne af de opgaver, der arbejdes med undervejs, præsenteres mundtligt og i notatform og samles op af læreren undervejs, så de kan udleveres til deltagerne.

4. Afholdelsesformer

Kurset er tænkt som et sammenhængende 2-dages forløb, men det vil også kunne afvikles som split. Hvis man vælger split-løsningen, bør man afsætte tid 2. dag til at opsamle 1. dags emner, og det vil gøre programmet mere presset.

5. Litteraturliste og nyttige links

Litteraturhenvisninger og nyttige links til underviseren og evt. til deltagerne.

Food Focus rapporten 2002

Jysk analyseinstitut

-

Salg og Service, Niveau E, D og C

Thomas Trojel, Carsten Christiansen, Kirsten Dahl

Forlaget Trojka

-

Almen fødevarehygiejne: certifikatuddannelsen

Solveig Sørensen, Benny Løvholm Christensen

Erhvervsskolernes forlag

-

www.altomkost.dk

-

<http://www.jyskanalyse.dk/dokumenter/Presse/con1101.doc>

-

<http://www.foodfocus.dk/default.asp?pageid=190>

-

<http://www.multidrik.dk> – butik – fødevareemballage o.l.