

Grunder för fristående examen

**YRKESEXAMEN FÖR BILFÖRSÄLJARE
2002**

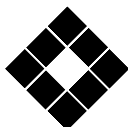
Grunder för fristående examen

**YRKESEXAMEN FÖR BILFÖRSÄLJARE
2002**

© Utbildningsstyrelsen 2006

Edita Prima Oy

Helsingfors 2006



DNR **66 /011/2002**

FÖRESKRIFT **Iakttas som förpliktande**

DATUM **19.12.2002**

Giltighetstid
fr.o.m.1.1.2003 tillsvidare

De stadganden på vilka befogenheten att utfärda föreskriften bygger

L 631/1998 13 § 2 mom

F 812/1998 1 § 1 mom

Upphäver Föreskrift Nr 51/011/1995

Ändrar Föreskrift Nr

GRUNDERNA FÖR YRKESEXAMEN FÖR BILFÖRSÄLJARE

Utbildningsstyrelsen har fastställt grunder för yrkesexamen för bilförsäljare. Examensgrunderna skall iakttas fr.o.m. 1.1.2003 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

Undervisningsråd **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 yrkesexamen för bilförsäljare.....	8
1 § Examensdelarna.....	8

Kapitel 3

Kraven på yrkesskicklighet i yrkesexamen för bilförsäljare och grunderna för bedömningen	9
1 § Allmänna färdigheter för bil- och/eller maskinförsäljare	9
a) Krav på yrkesskicklighet	9
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	9
c) Mål och kriterier för bedömningen	10
2 § Försäljning och kundservice	10
a) Krav på yrkesskicklighet	10
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	11
c) Mål och kriterier för bedömningen	11
3 § Marknadsföring.....	12
a) Krav på yrkesskicklighet	12
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	12
c) Mål och kriterier för bedömningen	12
4 § Bil- och/eller maskinhandel	13
a) Krav på yrkesskicklighet	13
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	13
c) Mål och kriterier för bedömningen	13
5 § Teknisk rådgivning och kostnadsberäkning	14
a) Krav på yrkesskicklighet	14
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	14
c) Mål och kriterier för bedömningen	15
6 § Företagande	15
a) Krav på yrkesskicklighet	15
b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet.....	16
c) Mål och kriterier för bedömningen	16

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 yrkeskicklighet. 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 av 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 självvärdering 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/ 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 YRKESEXAMEN FÖR BILFÖRSÄLJARE

1 § Examensdelarna

För att erhålla examensbetyg för bilförsäljare skall examinanden avlägga sammanlagt fem delar med vitsordet godkänt. Examensproven kan, beroende på examinandens kompetensområde, gälla försäljning av personbilar, lastbilar, bussar eller arbetsmaskiner.

För att erhålla examensbetyg skall examinanden avlägga följande delar:

- Allmänna färdigheter för bil- och/eller maskinförsäljare
- Försäljning och kundbetjäning
- Marknadsföring
- Bil- och/eller maskinhandel
- Teknisk rådgivning och kostnadsberäkning

Utöver dessa delar kan examinanden avlägga en valfri examensdel som gäller företagsverksamhet.

- Företagsamhet

KRAVEN PÅ YRKESKICKLIGHET I YRKESEXAMEN FÖR BILFÖRSÄLJARE OCH GRUNDERNA FÖR BEDÖMNINGEN

1 § Allmänna färdigheter för bil- och/eller maskinförsäljare

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden känner till grunderna för marknadsföring och kundservice och kan bemöta kunden rätt. Han känner till grunderna för försäljning och företagsekonomi samt kostnadsstrukturen för ett bilföretag och handlar ekonomiskt med tanke på helheten. Han förstår företagets verksamhet som helhet och betydelsen av samarbete mellan dess avdelningar och han kan samarbeta med de övriga arbetstagarna i företaget. Examinanden känner till grunderna i matematik, fysik och kemi i den omfattning som krävs inom yrket.

Examinanden kan planera sitt arbete på förhand och handla systematiskt i sitt arbete. Han kan skaffa sig den information han behöver i sina arbetsuppgifter, även ur engelskspråkigt material, med hjälp av de källor som används inom bil- eller maskinaffärer.

Examinanden upprätthåller god ordning på sin arbetsplats och håller sina arbetsredskap i skick. Han förstår grunderna för arbetarskydd och kan arbeta på ett sätt som främjar arbetssäkerhet. Han känner till grunderna för miljöskydd och avfallshantering inom bil- eller maskinhandeln och följer de givna anvisningarna. Examinanden känner till grunderna för datateknik och kan använda datorn i de uppgifter som yrket kräver.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskicklighet, sakkännedom och kännedom om grundläggande verksamhetsprinciper samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med dagliga arbetsuppgifter. 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

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- känner till grunderna för kundservice och kan bemöta kunden rätt
- känner till marknadsföringens grunder och kan arbeta enligt dem
- behärskar grunderna i företagsekonomi i den utsträckning som arbetsuppgifterna kräver
- handlar ekonomiskt i inköps- och försäljningssituationer, i enlighet med företagets lönsamhetspolicy
- planerar sitt arbete och sin tidsanvändning effektivt samt samarbetar systematiskt inom arbetsgemenskapen
- förstår att ett samarbete mellan företagets olika avdelningar är viktigt

- kan använda dator i de uppgifter yrket kräver
- känner till grunderna i matematik, fysik och kemi i den omfattning yrket kräver
- kan använda engelska i den utsträckning arbetsuppgifterna kräver
- följer anvisningar och bestämmelser för arbetarskydd
- följer de miljöskydds- och avfallshanteringsbestämmelser som gäller för branschen.

En prestation underkänns om examinandem:

- inte inom en rimlig tid, och med hänsyn till arbetsuppgifternas omfattning, klarar av att utföra sina arbetsuppgifter
- inte kan styra sin tidsanvändning
- inte kan hämta information från olika informationskällor
- utför sitt arbete så att slutresultatet blir helt fel
- inte kan använda den datateknik som används inom den egna organisationen
- varken känner till grunderna för kvalitetstänkande eller följer dem i sitt arbete.

2 § Försäljning och kundservice

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden är insatt i bestämmelserna i konsumentskyddslagen, köplagen och produktansvarslagen till den del de gäller bil- och/eller maskinhandeln och följer dem i sitt arbete.

Examinanden är insatt i branschföretagens kostnadsstruktur, grunderna för beräkning av täckningsbidrag, försäljningsintäkter och lönsamhet samt förstår den betydelse dessa har för företagets ekonomi. Examinanden kan utföra personligt försäljningsarbete och behärskar dess olika faser. Han kan i försäljningsarbetet presentera fördelarna hos de produkter han säljer och som är viktiga för kunden, för att underlätta kundens köpbeslut. Examinanden kan sköta kundservicen och han förstår hur viktig kundservicekedjan är för att kunna skapa bestående kundrelationer. Han vet hur olika betalningsmedel och finansieringsalternativ används.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskicklighet, sakkännedom och kännedom om grundläggande verksamhetsprinciper samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med dagliga arbetsuppgifter. 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:

- handlar i enlighet med gällande konsumentskydds-, köp- och produktansvarslagar
- känner företagets servicestrategi och utbud av tjänster
- känner igen kundens verkliga behov och handlar enligt dessa
- agerar utgående från kundens behov under hela säljprocessen
- känner till grunderna i företagsekonomi och för beräkning av täckningsbidrag
- kan argumentera för de produkter han representerar
- behärskar användningen av olika betalningsmedel.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandem:

- inte följer lagar och bestämmelser
- inte kan utläsa kundens behov
- inte behärskar grunderna för en lönsam försäljning
- inte behärskar bil- och/eller maskinhandeln som helhet
- inte kan styra sin egen tidsanvändning
- i säljarbetet gör fel som påverkar slutresultatet.

3 § Marknadsföring

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden förstår innebörden av en kundorienterad marknadsföring och vilka uppgifter som hör till bil- och/eller maskinförsäljarens personliga marknadsföring. Han behärskar marknadsföringspraxis och –metoder inom branschen och inom den egna organisationen. Han kan planera och med hjälp av det material som finns tillhanda producera butiksreklam och -dekorationer för de egna lokalerna. Han kan göra upp en personlig marknadsföringsplan med beaktande av affärens mål. Examinanden behärskar grunderna för direktmarknadsföring och kan göra upp skriftliga anbud. Han förstår vilken betydelse after sales service har för kundrelationerna.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskicklighet, sakkännedom och kännedom om grundläggande verksamhetsprinciper samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med dagliga arbetsuppgifter. 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 examinandemns egen bransch eller inom den av examinandem valda organisationen.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Prestationen bedöms som godkänd om examinandem:

- kan tolka kund- och marknadsanalyser
- kan göra upp en personlig marknadsföringsplan och kan samordna den med företagets marknadsföringsplan
- kan planera och genomföra marknadsföringskampanjer för den egna bilaffären
- kan samla in, förmedla och dra nytta av kundfeedback för att utveckla sitt arbete och sin verksamhet
- kan planera och producera butiksreklam och -dekorationer
- kan sköta direktmarknadsföring
- kan göra upp ett skriftligt anbud.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandem:

- inte kan göra upp en personlig marknadsföringsplan
- inte kan tolka kundenkäter rätt eller dra nytta av dessa
- inte behärskar principerna för reklam och dekoration inom den egna branschen
- inte behärskar det egna företagets direktmarknadsföring
- inte kan göra upp ett skriftligt anbud.

4 § Bil- och /eller maskinhandel

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden känner till produkterna inom den egna branschen. Han känner till de olika skedena och uppgifterna som ingår i bil- eller maskinhandelsprocessen. Han kan använda datateknik för att fylla i dokument vid beställning av bilar eller maskiner, vid prissättning av utbytesfordon och i annan verksamhet i samband med bil- eller maskinaffärer. Han känner till olika finansieringsalternativ inom bil- eller maskinhandeln och kan dra nytta av de möjligheter dessa erbjuder.

Examinanden kan erbjuda kunden rätt produkt, med lämplig tilläggsutrustning. Han kan erbjuda och göra ett lämpligt försäkringsalternativ för kunden, beroende på föremålet för affären och på vilket sätt affären görs upp. Han kan i försäljningsarbetet beakta reservdels- och tillbehörsförsäljning, verkstadens service och affärens övriga serviceformer. I samarbete med den övriga personalen kan han också erbjuda kunden denna service. Examinanden kan också arbeta som inköpare vid enheten för utbytesbilar och bestämma fordonets inköpspris samt göra upp hela affären. Han kan på ett kundnära sätt sköta allt som ingår i en helhetsservice.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskicklighet, sakkännedom och kännedom om grundläggande verksamhetsprinciper samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med dagliga arbetsuppgifter. Provet kan kompletteras med särskilda utredningar, skriftliga prestationer och uppgifter, intervjuer och samtal samt en självvärdering som examinandan gör.

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

c) Mål och kriterier för bedömningen

Prestationen bedöms som godkänd om examinandan:

- i tillräcklig omfattning känner egenskaperna hos de produkter han säljer
- handlar rätt i de olika skedena av en affärsuppgörelse vid en bil- eller maskinförsäljning
- kan erbjuda kunden rätt produkt, med lämplig tilläggsutrustning
- kan använda datateknik för att fylla i dokument vid beställning av bilar eller maskiner och prissätta utbytesfordon vid en bil- eller maskinaffär
- känner till olika finansieringsalternativ och kan utnyttja de möjligheter dessa erbjuder
- kan erbjuda kunden ett lämpligt försäkringsalternativ
- kan utnyttja de möjligheter en after sales marknadsföring erbjuder och, i samarbete med den övriga personalen, erbjuda kunden after sales tjänster och produkter
- kan arbeta som inköpare vid enheten för utbytesbilar och bestämma fordonets inköpspris samt mellanskillnaden i pris rätt
- kan sköta registrering, försäkringar och finansiering
- kan sköta överlåtelsen av bilen eller maskinen i enlighet med god kundservice.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandan:

- inte kan sköta registrering, försäkringar och finansiering
- inte kan erbjuda alternativ som passar kundens behov
- inte förstår betydelsen av after sales marknadsföring för bil- eller maskinaffären
- inte behärskar datatekniken i säljarbetet inom bil- eller maskinhandeln
- inte kan prissätta ett utbytesfordon på rätt sätt.

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden känner till de tekniska basfunktionerna för de vanligast förekommande produkterna inom branschen. Han kan svara på kundens frågor som gäller produktinformation och om hur man använder en produkt som säljs inom branschen och han kan hjälpa kunden då denne har problem som gäller dessa frågor.

Examinanden känner till fordonslagstiftningen för bil- och maskinhandeln till den del den berör tilläggsutrustning och installation av sådan utrustning, och han kan sälja tilläggsutrustning åt kunden. Han känner till och kan vid en demonstration, överlåtelse, prissättning och provkörning hantera de fordon eller maskiner företaget säljer.

Examinanden kan utföra en provkörning av ett utbytesfordon och bedöma fordonets skick så att rätt mellanskillnad i pris, där också eventuella reparationskostnader har beaktats, kan bestämmas.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskicklighet, sakkännedom och kännedom om grundläggande verksamhetsprinciper samt förmågan att omsätta kunskaperna i praktiken påvisas huvudsakligen i en verklig arbetsmiljö i samband med dagliga arbetsuppgifter. 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

Prestationen bedöms som godkänd om examinandens:

- tillräckligt väl känner till tekniken, konstruktionen och basfunktionerna hos de bilar eller maskiner som företaget representerar
- kan svara sakligt på kundens frågor om produkternas egenskaper, konstruktion och hur de används
- kan hantera fordon på rätt sätt under en demonstration, vid överlåtelse, vid prissättning och under provkörning
- kan skaffa detaljerad information om branschens produkter
- känner till fordonslagstiftningen för bil- och maskinhandeln till den del den berör tilläggsutrustning och installation av sådan utrustning
- kan sälja tilläggsutrustning
- kan göra en utförlig provkörning av ett utbytesfordon och bedöma fordonets skick så korrekt att det går att bestämma rätt mellanskillnad i pris, där också eventuella reparationskostnader har beaktats.

Prestationen bedöms som underkänd om examinanden:

- inte tillräckligt bra behärskar bastekniken hos de produkter han säljer
- inte känner till gällande lagstiftning för de fordon han säljer
- inte vid en provkörning eller med hjälp av övrig personal kan bedöma skicket på ett utbytesfordon
- inte kan redogöra för kunden hur bilen eller maskinen används, såsom det framställs i den handbok som hör till bilen eller maskinen.

6 § Företagsamhet

a) Krav på yrkesskicklighet

Examinanden kan bedöma vilka möjligheter och färdigheter han har för att kunna arbeta som företagare. Han kan bedöma vilka möjligheter och risker det medför att starta ett företag inom bil- och/eller maskinbranschen. Han känner till olika företagsformer och hur man startar ett företag.

Examinanden kan tillsammans med sakkunniga dra upp riktlinjerna för en affärsidé och vet vilka ekonomiska, produktionstekniska och psykiska resurser företagsverksamheten kräver. Han kan tillsammans med sakkunniga bedöma möjligheterna för att affärsidén skall lyckas.

Examinanden förstår att kund- och andra samarbetskontakter är viktiga för ett framgångsrikt företag och kan därför utveckla dessa kontakter.

Han kan följa de viktigaste företagsekonomiska principerna i sitt arbete. Han kan också bedöma vilket resursbehovet är för det planerade företaget.

Examinanden känner till den centrala lagstiftningen för företagsverksamheten samt det som ingår i företagarens roll och arbetslöshetsskyddet. Han kan skaffa den information och de experttjänster han behöver, både vid etableringen av företaget och i olika skeden av företagsverksamheten.

b) Sätten att påvisa yrkesskicklighet

Yrkesskickligheten påvisas genom att examinanden gör upp en utvecklingsplan för etableringen av sin företagsverksamhet. I utvecklingsplanen bearbetar han sin företagsidé till en fungerande affärsidé.

Företagarkunskaperna och -färdigheterna bedöms på basis av genuin företagsrelaterad verksamhet. En viktig del av detta prov består av det långsiktiga projekt i anslutning till inledandet av företagsverksamhet, inom vilket examinanden utvecklar sin företagsidé till ett realiserbart eget branschföretag. Då examinanden utvecklar en fungerande affärsidé för bil- och/eller maskinbranschen bör han analysera verksamhetsmiljön speciellt ur den blivande företagarens synvinkel.

c) Mål och kriterier för bedömningen

Vid bedömningen av examinanden skall man speciellt beakta följande:

- hur examinanden själv bedömer sina förutsättningar att verka som företagare och hur han planerar att utveckla sig själv som företagare.
- att examinanden har en ingående kännedom om hur man startar ett företag och hur centrala frågor i anslutning till detta skall skötas
- att examinanden kan använda sig av experttjänster och utnyttja informationskällor.

Prestationen bedöms som godkänd om examinandem:

- vet vilka värderingar och personliga förutsättningar som krävs för att han skall lyckas som företagare, så att han kan bedöma sig själv och sina möjligheter att arbeta som företagare samt dra slutsatser och fatta beslut som gäller hans utveckling som företagare
- värdesätter sin kompetens och vågar visa den
- har satt sig in i verksamheten i företag inom sin bransch, så att han kan analysera branschens framtidsutsikter, framtida utveckling samt marknadsläget med tanke på en eventuell etablering av en egen företagsverksamhet
- vet vilka alternativ en blivande företagare kan överväga då han skall etablera sitt företag. Känner till vad som i Finland gäller bland annat företagsformer, förfaranden vid etableringen av företag, fördelning av ansvar, resursbehov och risker, för att kunna diskutera med sakkunniga om lämpliga alternativ för sin företagsverksamhet
- kan tillsammans med sakkunniga utveckla sin företagsidé till en fungerande affärs- eller serviceidé. När han vidareutvecklar affärsidén tar han hänsyn till efterfrågan och konkurrensen på marknaden samt olika specialiseringsfaktorer som är viktiga för att hans egen idé skall fungera
- kan tolka företagets bokslut bl.a. med avseende på kapital, förmögenhet, likviditet och resultat
- förstår principerna för kostnadsberäkning och vet vilka marknadsmässiga faktorer som bör beaktas för att kunna prissätta produkter förnuftigt
- kan göra en grovt uppskattad budget och han kan söka information och experttjänster i frågor som gäller beskattning av företagsverksamhet inom hans bransch
- vet vilka lagstadgade åtgärder som krävs vid en etablering av företag och vet var han vid behov kan få hjälp av sakkunniga vid en företagsetablering.

Prestationen bedöms som underkänd om examinandem:

- inte har en positiv attityd till entreprenörskap och inte kan bedöma sina färdigheter som företagare
- inte kan planera utvecklingen av sin företagsverksamhet
- inte har tillräcklig kännedom om hur man startar ett företag
- inte kan använda sig av experttjänster och utnyttja informationskällor för att göra upp företagets verksamhetsplan.

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/försäljning
Pb 380 (Hagnäsgatan 2)
00531 Helsingfors
tfn: (09) 774 774 50
fax (09) 774 774 75
E-post: myynti@oph.fi
Internet: www.oph.fi/svenska/bokhandel