



# MESTER

HÅNDBOG

PRAKTISKE RÅD OM AT HAVE FRISØRELEV I DIN SALON

## Mesterhåndbog

Udarbejdet og publiceret af SUS 2023

Hovedskribent: Marie Preisler

Foto: Tomas Bertelsen, iStock

Grafisk produktion: Zu Jørgensen



# OVERSIGT

<b>SEKTION 1</b> Når du overvejer at have elev i din salon	6
Fordele ved at ansætte en elev	7
Økonomi i at have elev	8
Sådan er et elevforløb opbygget	10
<b>SEKTION 2</b> Sådan finder du en elev	16
Bliv godkendt til at have elever	16
Mange veje til rekruttering	22
<b>SEKTION 3</b> Før eleven starter	23
Sådan indgår du en uddannelsesaftale	23
Klare mål for elevtiden	31
<b>SEKTION 4</b> Undervejs i et elevforløb	38
Sæt eleven i gang fra dag 1	39
Sæt feedback i system	42
Hvis elevforholdet knirker	51
<b>BILAG</b> Hvis du vil vide mere	55

# TIPS TIL ET GODT MESTER- ELEV-FORLØB

Denne håndbog er til dig, der er frisørmester. Både til dig med og dig uden elever. På de følgende sider finder du kortfattet fakta om at have frisørelever, link til mere viden og personlige beretninger og råd fra frisørmestre, der har elever.

Mestrene fortæller, hvordan de griber det an, når de har elever i salonen, og hvad det giver og lærer dem. For det er ikke kun eleverne, der lærer noget. Mestrene deler også erfaringer om, hvordan de takler det, når det indimellem også er udfordrende at stå med ansvar for et ungt menneskes oplæring.

Det er første gang, den viden om at være mester for en elev er samlet ét sted, og vi håber, du vil bruge håndbogen som opslagsværk i hverdagen, når du har en elev. Det er også vores håb, at håndbogen vil gøre det lettere for dig, der ikke allerede har elev, at tage stilling til om det er noget for dig at begynde at have elever.

For vores fag er det godt, hvis flere mestre vælger at have elever. At tage elever kan være med til at fremtidssikre din salon, og du gør en vigtig forskel for en ung, der drømmer om at blive frisør. En række mestre beskriver her i håndbogen, hvordan deres elever gavner deres virksomhed og hverdag. De oplever også, at værdien overstiger den tid og de kræfter, det kræver at finde en elev, der passer til og bidrager til salonen, og som får en god uddannelse.

Mange tak til de mestre, som har delt deres erfaringer her i håndbogen til gavn for andre mestre.

På vegne af Uddannelsesudvalget for Frisører og Kosmetikere

**Ole Knudsen**, udvalgets formand og næstformand i dofk

**Lone Frost**, udvalgets næstformand, og formand i DFKF



## DET ALLERBEDSTE VED AT OPLÆRE ELEVER



**“Det gør mig glad, at min viden lever videre gennem eleverne, jeg oplærer.”**

JUNE SOMMER, FRISØRMESTER, SALON SOMMERKJÆR I PRÆSTØ



**“Mine elever holder mig fagligt skarp, fordi de skubber til mig.”**

RICARDO RODRIQUEZ, FRISØRMESTER, FRISØRSALON OG BARBERSHOP CHAOCHAO I AALBORG



**“Mine elever gør mig og mine uddannede frisører bedre. De er mere oppe på beatet og tvinger os hele tiden til at forholde os aktivt til det, vi laver.”**

MARIA LYHNE, FRISØRMESTER, FRISØR LYHNE, VEJLEOMRÅDET

# NÅR DU OVERVEJER AT HAVE ELEV I DIN SALON

Måske du ikke hidtil har overvejet at få en elev i din salon. Måske du er nysgerrig på det, men også usikker på, hvordan du gør. I så fald er du ikke alene. Mange mestre forestiller sig, at det er tidskrævende, at de ikke har råd, og at de nok ikke er dygtige nok til at stå med ansvaret for oplæring af et ungt menneske.

Men det er ikke sværere, end at du kan det. Du er dygtig nok, og dit udbytte kan blive stort. Blandt andet vil det være med til at holde dig skarp, fordi det også kræver noget af dig. Det fortæller mestre på tværs af landet og salontyper, som du kan læse interview med her i håndbogen.

I denne sektion finder du fakta til brug for din afklaring af, om det er noget for dig at få en elev.

## **Mestrenes forbehold**

Mange mestre siger, at de er blevet mere tilbageholdende med at tage elever, og at de har følgende overvejelser:

- Har jeg tid til oplæring i en travl hverdag?
- Hvordan er økonomien ved at have elev?
- Kan jeg finde en elev, der passer til salonen?

Kilde: Analyse udført af konsulentfirmaet Practicum for SUS, 2022

<https://sus-udd.dk/wp-content/uploads/2022/09/Virksomhedernes-holdning-til-rekruttering-af-frisoerelever.pdf>



## FORDELE VED AT ANSÆTTE EN ELEV:

- Du sikrer et højt fagligt niveau i din salon.
- Du udvikler dig som frisør og som arbejdsgiver.
- En elev er en investering, som samlet giver din salon økonomisk overskud.
- En elev kan blive en fremtidig medarbejder, som allerede kender salonen og kunderne.
- Eleven kommer tilbage fra skoleophold med opdateret viden til salonen.
- At have en elev gavner salonens omdømme og gør det lettere at rekruttere fx frisørassistenter.
- Du er med til at fremtids- og kvalitetssikre dit fag. Der mangler faglærte frisører.



## Økonomien i at have elev

Din elev vil hurtigt indgå i salonens daglige drift og dermed også bidrage til at skabe omsætning.



Mindstelønnen til en elev er aftalt af parterne på området dofk og DFKF og er en del af overenskomsten for frisørfaget. Du finder aftalen her: <https://sus-udd.dk/frisoer/virksomhed/loen-overenskomst/>

Du betaler også løn til din elev under elevens skoleophold, men du får refunderet stort set hele din lønudgift i de perioder, hvor din elev ikke er i salonen. Refusionen betales af Arbejdsgivernes Uddannelsesbidrag (AUB).



Se refusionens størrelse her: <https://sus-udd.dk/frisoer/virksomhed/loentilskud/>

Derudover betaler du tilskud til elevens udgift til transport til og fra skole under skoleophold, men du får refusion, som svarer til 80 % af den billigste offentlige transport.

## Prøvetid

De første tre måneder af et elevforløb er en gensidig prøvetid, hvor du og eleven lærer hinanden godt at kende. I prøvetiden kan både du og din elev opsige aftalen uden begrundelse og varsel. Læs mere om prøvetid i sektion 4, side 50.

## Arbejdstid og ferie

Arbejdstid og ferieregler for elever følger overenskomsten mellem arbejdsmarkedets parter på uddannelsesområdet. Mestret, der uddanner elever, skal overholde gældende overenskomst på området. En elev må som hovedregel ikke arbejde alene i salonen, men må gerne sporadisk stå alene, forudsat at eleven er tryk ved det. Dog må eleven kun udføre arbejde, som eleven allerede er oplært i.

Er du i tvivl om arbejdstid, ferieregler eller andet fra overenskomsten, så kontakt dofk.



## FRISØRELEVER KAN EN MASSE

Allerede efter grundforløbet kan en frisørelev blandt andet:

- Servicere kunder
- Tage telefon
- Bestille varer
- Vaske hår
- Farve bryn og vipper
- Sælge produkter
- Enkle klipninger
- Enkle farvninger

Efter det første år begynder eleven at lære:

- Klipning
- Farvning
- Permanent
- Styling
- Frisering
- Bogføring- og arbejdsmarkedsforhold
- Kundepsykologi
- Fagligt engelsk og meget mere

Læs mere om, hvad en elev kan undervejs i uddannelsen i bilag 1, side 56.

## Sådan er et elevforløb opbygget

Frisøruddannelsen er en praktisk orienteret uddannelse, hvor eleven det meste af tiden lærer ved at arbejde og blive oplært i din salon. Der er også indlagt skoleophold undervejs, hvor eleven bliver undervist i en række fag, der understøtter den læring, eleven får i hverdagen i din salon.

En elevs uddannelse kan skrues sammen på flere måder. Det mest almindelige er, at uddannelsen tager fire år, hvor eleven:

- Starter med at følge et grundforløb på frisøruddannelse på en erhvervsskole (20 uger)
- De næste 3,5 år veksler eleven mellem at blive oplært i din salon og at have perioder på skolen, som typisk varer 5 uger.

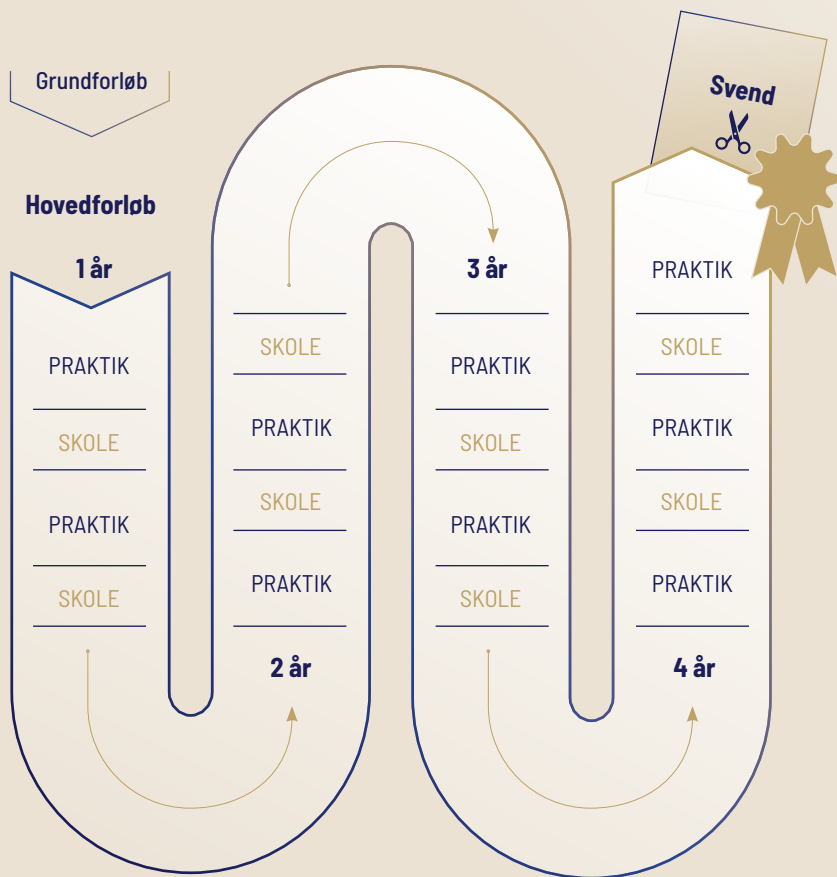
Du kan også vælge en anden type uddannelsesaftale. Fx kan du tage en elev i såkaldt 'ny mesterlære', hvor grundforløbet ikke foregår på skolen, men i din salon. Det er også muligt at lave en kort uddannelsesaftale eller at lave en delaftale om uddannelse, hvis du tager en elev, der er i såkaldt skoleoplæring, dvs. er tilknyttet et skoleoplæringscenter på frisørskolen.

Læs mere om at tegne uddannelsesaftaler i sektion 3, fra side 23.

Du kan også få råd om valg af uddannelsesaftale hos en virksomhedskonsulent på din lokale frisørskole.

Se opbygningen af uddannelsen på næste side →

## OPBYGNING AF FRISØRUDDANNELSEN



# ELEVER GAVNER MIN FORRETNING

I en by med få tusinde indbyggere driver Elsebeth Nørgaard frisørsalon med en elev og en assistent, der også er uddannet hos hende.





**K**underne er vilde med Helene, der er frisørrelev i Centrum Salonen. At have en elev tiltrækker også unge kunder, forklarer frisørmester Elsebeth Nørgaard, ejer siden 2002 og næsten hele perioden med mindst en elev:

- Det giver både mig og salonen et friskt pust at have elev. Det er et godt signal at sende. Kunderne kan vældig godt lide at tale med mine elever, og jeg får flere yngre kunder, fordi jeg har en ung elev og kan tilbyde elevbehandlinger til reduceret pris.

At have elev har også været en måde at sikre de rigtige medarbejdere til salonen, der ligger langt fra storbyen, og derfor ikke får 100 ansøgninger, når en stilling er ledig:

- Flere af mine elever har fået job hos mig efter svendepøven og har arbejdet her i en årrække. Min svend Julie er udlært her i 2020. Det er et stort plus at have medarbejdere, som jeg selv har været med til at klæde på fagligt. Vi har et super samarbejde og kender hinanden ind og ud, blandt andet fordi hun startede som elev.

### **En god investering**

Det har ikke altid været 'bare lige' at skabe omsætning nok i en lille by til at lønne personale, men Elsebeth Nørgaard oplever, at det også økonomisk er givende for hende at have en frisørrelev:

- Det er klart, at eleven i starten ikke tjener penge til salonen, men det kommer ret hurtigt, så for mig er det en investering i oplæring og løn, som virkelig betaler sig på sigt. Det er også med til at sikre, at jeg udvikler mig og min forretning.

Hendes elever stiller nemlig gode spørgsmål: Eleven spørger mig tit "Hvorfor gør du sådan?". Det må jeg jo så tænke over, og det gør jeg, for det er vigtigt, at nogen udfordrer mine rutiner. Jeg startede i lære tilbage i 1983, så uden elever er der større risiko for at sande lidt til, og vi skal jo følge med tiden som frisører.

Samtidig sender det et godt signal til kunderne:

- At tage en elev viser samfundssind, og det betyder noget for mine kunder. →

### Det rette match

Elsebeth Nørgaard er grundig, når hun vælger elev. Hun får hjælp til et godt match fra den frisørskole, som hendes tidligere elever har været tilknyttet.

Skolen kender hendes salon og véd, hvilke elever der kunne passe ind. Så hun beder skolen om at sende relevante elever ud til salonen med en ansøgning, og dem, som virker relevant, inviterer hun ud at være i salonen nogle dage, så parterne kan se hinanden an.

- Det er vigtigt som mester at finde den rigtige elev. Eleven skal også kunne se sig selv hos os. De skal ønske at arbejde i en salon med alle kundetyper. Jeg kalder os en familiesalon, og eleverne får lov til at løse opgaver, så snart de er klar.

De fleste af hendes elever har været fra lokalområdet og dermed vant til den lille by. Men ikke Helene, som har en halv times transport hver vej.

- Det afgørende er ikke, om eleven er lokal, men om personen kan trives her hos mig. Jeg spørger hvad de har lavet før. Kommer de lige hjemme fra mor og uden jobberfaring, er jeg lidt sværere at overbevise.

Det er mere end 20 år siden, Elsebeth Nørgaard ansatte sin første elev i salonen, og hun smiler stadig, når hun fortæller om den ansættelse - som ikke var formidlet af skolen:

- Hun kom bare ind ad døren i salonen og tilbød at være her gratis i 14 dage. Det kunne jeg ikke tage imod, men hun blev min første elev og var her syv år og har nu egen salon, men er stadig min pige. Alle de elever, jeg har haft, er stadig mine piger.

Elsebeth Nørgaard hører ikke til dem, der klager over elever i dag.

- De kan alt muligt, vi mestre ikke kan og behøver. Fx brugen af sociale medier, og det har vi brug for. Det giver vækst. Oplæringen oplever hun ikke som specielt tidskrævende.

- Som mester er det mit ansvar, men min assistent er med i oplæringen af eleven i hverdagen og finder det sjovt. Det giver samtidig eleven en bredere oplæring, at vi er to, hun lærer af.

Elevens trivsel holder Elsebeth Nørgaard løbende øje med uden at have systematiske trivselssamtaler:

- Jeg spørger i hverdagen, om der er noget, vi skal snakke om. ■





### Om Centrum Salonen

Salon i Ørsted øst for Randers

Indehaver siden 2002 frisørmester Elsebeth Nørgaard

Har haft elever siden 2003

## 3

### RÅD TIL DIG, DER OVERVEJER AT TAGE EN ELEV

Elsebeth Nørgaard har følgende råd til mestre, der er usikre på, om de har tid og råd og kan finde den rigtige elev:

- Se det som en investering - du får udbytte økonomisk på sigt og holder dig selv fagligt i gang.
- Det tager ikke mere tid at have en elev, end at du sagtens kan nå dine øvrige opgaver.
- Find en elev, der passer til dig - er du usikker, så tegn en etårig kontrakt, og forlæng den.

# SÅDAN FINDER DU EN ELEV

Hvis du beslutter, at du gerne vil have en elev i din salon og ikke har haft det tidligere, skal du godkendes til at have elever. Du skal også i gang med at rekruttere en elev, der vil passe til din salon. Det er der mange veje til. Start i så god tid, at du kan nå at sætte dig ind i, hvilken elevtype, uddannelsesaftale m.m., du ønsker.

## **Bliv godkendt til at have elever**

Din virksomhed skal være godkendt som lærested, før du ansætter og uddanner elever. Du skal som mester opfylde nogle mål for oplæring for at blive godkendt. Godkendelsen skal sikre, at du kan tilbyde eleven frisørfagets discipliner som fx herreklip, farvning og vareindkøb.



Målene fremgår her: <https://sus-udd.dk/wp-content/uploads/2023/03/Kriterier-til-virksomhedsgodkendelse-frisoer.pdf>



## SÅDAN BLIVER DU GODKENDT TIL AT HAVE ELEVER

Både frisørmestre, der allerede har frisørvirksomhed, og nyetablerede frisørvirksomheder – også uden ansatte – kan søge om godkendelse til at uddanne en elev.

Du kan ansætte én elev pr. faglært med den fireårige danske frisøruddannelse. Du skal have godkendelsen inden du laver uddannelsesaftalen med eleven.



Du logger ind med din virksomheds CVR og søger digitalt via ansøgningsskemaet her: <https://sus-udd.dk/frisoer/blanketter/godkendelse-af-laereplads/>



Når din elev er halvvejs i uddannelsen, kan du søge om dispensation til at ansætte en elev mere. Du kan søge dispensation her: <https://sus-udd.dk/frisoer/virksomhed/dispensation-til-en-ekstra-elev/>

# JEG VÆLGER ELEVER UD FRA KEMI

Det personlige møde afgør, hvem frisørmester Ricardo Rodriguez giver elevpladser til i sin frisørsalon og barbershop Chao Chao i Aalborg.



**R**icardo Rodriquez bliver varm i stemmen, når han taler om sine to elever: Aksel og Tobias:

- Mine to elever er vidt forskellige, og jeg er rigtig glad for dem begge to og har valgt dem begge ud fra mit personlige indtryk af dem. Kemien ved at se dem i øjnene er for mig det afgørende.

Ricardo Rodriquez har foreløbig haft fem elever, og et par stykker har han fået anbefalet af frisørskolen. De øvrige er selv kommet til ham.

- Jeg er så heldig, at min salon er efterspurgt, også blandt frisørelever, så de kommer til mig, og jeg har derfor aldrig annonceret efter elever eller brugt Lærepladsen.dk.

### **SoMe-eksperter**

At have elever giver mange fordele, oplever han.

- Det gør mig skarpere som frisør at have elever. Efter 20 år som frisørmester og med en 13 timers arbejdsdag, så er rutine en risiko for mig. Mine elever betyder, at jeg gør mig ekstra umage.

De er dygtige og skubber til mig, så mine egne klipninger også bliver bedre.

Han gør fx mere ud af finish og styling og tekniske detaljer, som nogle kunder måske ikke opdager, men som hans elever ser og lærer af.

- Det er sjovt og stimulerende for mig, at eleverne er fagligt sultne og gerne vil have, at jeg lærer dem de små lækre detaljer, og jeg sætter dem i gang med at prøve teknikker af, så snart jeg vurderer, at de er klar.

Han er også vildt imponeret over sine elevs dygtighed, når det gælder brug af sociale medier. Og er sikker på, at det er et kæmpe plus for hans forretning:

- Da jeg selv var i lære, skulle vi udsmykke et butiksvindue og lave prisskilte. Nu er eleverne specialister i at promovere sig selv digitalt, og det gavner også salonen. De lægger uden tøven ting, de laver, direkte på YouTube, og det er lærerigt for mig at se, hvordan de fra mobilen på et splitsekund finder inspiration til en klipning worldwide. →

**Tid til samtale**

Det tager tid at have elever, for de forventer at blive talt med, og de stiller krav til deres mester, påpeger Ricardo Rodriquez.

– Min far er frisør i Madrid og af den gamle skole. Han ville korse sig over, hvor meget tid jeg bruger på mine elever, og at elever i dag stiller mange krav til mester. Ikke kun omvendt. Men det må vi mestre acceptere uden brok, hvis vi vil sikre frisørfagets fremtid. Unge vil stimuleres og tages alvorligt, ellers gider de ikke at være hos os, og så dør faget.

Ricardo Rodriquez er tredje generation frisør, og i hans salon arbejder foruden ham selv og de to elever også to kvindelige frisører. Salonen er leveringsdygtig i alle typer klipping og barbering. Den ene ende af salonen er indrettet som barbershop, en specialforretning, hvor mænd kan snakke fodbold og nyde en cognac, rom eller whiskey, mens de får trimmet skæg og klippet håret:

– I barbershoppen er der en lidt anden tone. Lidt mere drengerøv, og her kan man blive barberet efter alle kunstens regler, så det lærer jeg også mine elever. ■







### Om Chao Chao

Frisørsalon og barbershop centralt i Aalborg siden 2002

Indehaver: frisørmester Ricardo Rodriguez

Har haft elever siden 2002

## 3

### RÅD TIL DIG, DER GERNE VIL FINDE EN ELEV

**Ricardo Rodriguez har følgende råd til mestre om rekruttering af elever:**

- Fornem, om der er god kemi, og forventningsafstem med din elev: Hvad skal I give hinanden?
- Prioritér at tale med din elev. Unge i dag vil informeres og tales med - ikke kun til.
- Lær af elevens dygtige brug af sociale medier.

### **Mange veje til rekruttering**

Hvordan får jeg kontakt til en elev, der vil passe godt hos mig? Det skal du som mester finde en formel på, som passer til dig og dit temperament. Mange mestre søger efter elev via Lærepladsen.dk - en netportal, du som mester kan have meget gavn af. På portalen opretter alle frisørelever en profil, så her får du adgang til mange potentielle elever til din salon.

Nogle mestre anvender deres egne eller salonens sociale medier til at kommunikere, at de søger en elev. Andre laver et fysisk opslag inde i salonen. Du kan også kommunikere i dit eget faglige eller personlige netværk, at du er åben for at tage en elev. Der er også en del mestre, som rekrutterer blandt de unge, der kommer og søger elevplads direkte i salonen.

Mange mestre kontakter frisørskolerne og får dér tit skræddersyet hjælp til et godt match, da skolen kender eleverne. Nogle frisørskoler holder også møder eller 'speed-dating', hvor mestre og elever kan se hinanden an. Når du møder en potentiel kandidat til en elevplads, er det en god ide at tage en egentlig samtale med den pågældende i salonen, så I lærer hinanden lidt at kende og afstemmer forventninger. Det er en god ide, at du forinden gør dig klart, hvilke egenskaber hos en elev der er vigtigst for dig, og du kan med fordel spørge kandidaten, hvad han eller hun især finder vigtigt for at få et god oplæringsforløb. Det vil kunne hjælpe dig til at afklare, om I er et godt match.



# FØR ELEVEN STARTER

Denne sektion har fokus på de ting, som skal på plads, før eleven kan starte. I skal indgå en skriftlig uddannelsesaftale, og der er flere valg, du skal træffe i den forbindelse, som beskrives i de næste afsnit. Du skal også lægge en plan for oplæring af eleven i din salon og sikre en god intro.

## **Sådan indgår du en uddannelsesaftale**

Når du er klar til at indgå en uddannelsesaftale med din kommende elev, kan aftalen skrues sammen på forskellige måder. Det er derfor vigtigt at få rådgivning om den optimale model for dig og din elev. Den rådgivning får du ved at kontakte den skole, hvor din kommende elev skal have sine skoleperioder under uddannelsen.

Skolen kan forklare, præcis hvilke muligheder du kan vælge imellem i forhold til den elev, du ønsker at indgå aftale med. Mange mestre vælger den fireårige aftale, hvor eleven har et grundforløb og et hovedforløb med skoleperioder og perioder i din virksomhed.

Der er også andre muligheder, fx ny mesterlære, hvilket indebærer, at eleven er i oplæring hos dig i op til et år uden grundforløb på skolen. Hvis eleven ønsker at blive faglært frisør og student samtidig, skal I vælge en såkaldt EUX-aftale. Hvis eleven er over 24 år, skal I indgå en EUV-aftale. Skolen rådgiver om hvordan.

Det er også muligt at indgå en uddannelsesaftale med kortere varighed end de fire år, uddannelsen typisk tager. Fx indgår nogle mestre og elever en aftale om det første år, og så indgår de en ny aftale om resten af uddannelsestiden, når eleven har været i salonen et stykke tid.

Tal med skolen – de har overblik over alle mulighederne.

## SPECIALPÆDAGOGISK STØTTE (SPS)

Der er støtte at få, hvis din kandidat til elevpladsen har et fysisk handicap, en diagnose, er ordblind eller andet, der gør det svært at tage uddannelsen. Eleven skal kontakte skolen, som hjælper med at ansøge om fx ordblindprogrammer til computeren eller støttetimer med en vejleder.



### Sådan udformes aftalen

Når du har fået rådgivning på skolen om, hvilken model der er den bedst egnede for dig, skal du lave en skriftlig uddannelsesaftale, som du finder på Undervisningsministeriets hjemmeside:



<https://www.uvm.dk/erhvervsuddannelser/oplaering/uddannelsesaftaler/indgaa-uddannelsesaftaler>

Samme sted finder du en vejledning i, hvordan du udfylder skemaet. Se bilag 4, side 62. Her kan du blandt andet læse, hvilke af skemaets punkter du har brug for hjælp fra skolen til at udfylde.

Når aftalen er korrekt udfyldt, underskriver du og eleven, og du sender den derefter til skolen, som registrerer aftalen. Hvis eleven er under 18 år, skal indehavere af forældremyndigheden også underskrive. Ligesom ved andre ansættelser skal du informere din elev om vilkårene for at være ansat hos dig.

Eleven bliver først optaget på de skoleophold, som er knyttet til uddannelsen, når skolen modtager uddannelsesaftalen. Og aftalen skal være oprettet, inden eleven starter sin uddannelse, for at være gyldig. Så send den til skolen, så hurtigt som muligt.

### Gå sammen om en elev

Du kan som mester vælge at indgå en såkaldt kombinationsaftale, det vil sige en uddannelsesaftale, hvor en del af uddannelsesforløbet foregår i din salon og resten i en eller flere andre frisørvirksomheder. Det skal af uddannelsesaftalen fremgå, hvilke skole- og oplæringsophold den enkelte virksomhed har ansvaret for.

En virksomhed med eget CVR-nummer, som lejer stole ud, kan godt godkendes til at have en elev. Dog må eleven kun arbejde for den mester, der har søgt godkendelse til eleven. I skal indgå en kombinationsaftale, hvis I er to eller flere mestre med hver jeres CVR-nummer, som ønsker at dele en elevs uddannelsesaftale mellem jer.

# TO MESTRE OM FEM ELEVER

De startede som mester og elev. I dag er Neel Boje og Fine Hartvig begge frisørmestre og ligestillede indehavere af Morii – en salon centralt i København med fem elever.



**37**-årige Neel Boje er oprindeligt udlært frisør i en salon med to mestre og mange elever – og den model, fandt hun så god, at hun nu har realiseret den sammen med en af sine tidligere elever, 27-årige Fine Hartvig.

– For mig er det en kæmpe kvalitet, at vi er to mestre, der driver salonen sammen, og jeg er sikker på, at det kommer vores elever til gode. Ansvar for deres elevers oplæring og trivsel er naturligvis klart defineret, sådan som det skal være. Samtidig får eleverne det bedste fra hver af os mestre, siger Neel Boje.

### Altid én at spørge

Hun og Fine Hartvig deler ansvaret for eleverne på den måde, at Neel Boje har det overordnede ansvar for oplæringen. Det er hende, der organiserer træningen af eleverne og holder styr på, at de øver den viden, de har med fra seneste skoleperiode og er klar til det næste.

I hverdagen i salonen kan eleverne trække på dem begge to.

– Vi har ikke en helt klar rollefordeling. Eleverne kan række ud til den af os, der lige går forbi og spørge om noget, så de ikke skal vente på svar, hvilket kan være superfrustrerende som elev.

Eleverne bruger dem forskelligt, oplever Neel Boje:

– Fine er ti år yngre end mig og har virkelig fingeren på pulsen og er en trendsætter og nytænkter, så eleverne kan rigtig godt lide at høre hendes vurdering. Jeg har været i faget i mange år og har godt styr på, hvad de skal kunne, og hvordan de kan gøre det godt også i skoleperioderne.

At være to mestre har også den fordel, at der næsten altid er en mester til stede, eleverne kan tale med:

– Som mestre betyder det, at vi kan holde fri og tage vare på vores familieliv, uden at føle, at det går ud over vores elever. For når jeg ikke er der, så tager eleverne fat i Fine.

### Fælles trivselssamtaler

Neel Boje og Fine Hartvig er lige meget 'på' i forhold til elevernes trivsel og læring, forklarer Neel Boje:

– Hos os deltager begge mestre i trivselssamtaler, og vi er begge inde over hver elevs handlingsplan for oplæringen. Nogle mestre vil måske tænke, at det er spild af tid, men det sikrer, at vi begge har rigtig godt blik for hver elev og ser noget, den anden måske ikke har blik for. →

Som oplæringsansvarlig er det Neel Boje, der tager med eleverne til svendeprøve. Hun har netop haft to elever oppe til svendeprøve, og hun og Fine Hartvig tilbød begge elever job bagefter. Den ene ville prøve noget andet, men kommer måske tilbage. Den anden elev er nu ansat.

– At have elever har for mig altid været en vigtig kanal til at rekruttere rigtig gode medarbejdere. Se nu bare Fine. Hun var hjælpepige hos mig som 16-årig, og da hun fortalte, at nu ville hun søge elevplads, var der ikke noget at rafle om: Hun skulle være frisørelev hos mig. I dag er vi ligestillede indehavere og kender hinanden ind og ud tilbage fra hendes elevtid.

### **Etårig plus treårig kontrakt**

Neel Boje og Fine Hartvig indgår ofte en etårig uddannelsesaftale med deres

elever, som så følges op med en treårig aftale om resten af elevtiden.

– Vi synes, det er lidt voldsomt for både os og for eleven, at vi binder os for fire år med det samme. Godt nok er der tre måneders prøvetid, men det oplever vi som lidt for kort tid til at vurdere hinanden, og vi har ikke brugt prøvetiden til at ophæve en uddannelsesaftale. Til gengæld har vi en enkelt gang undladt at skrive en treårig kontrakt efter det første år.

For Neel Boje ville et arbejdsliv uden elever være kedeligt:

– De spørger om så utroligt meget, som vi som mestre og vores medarbejdere er nødt til at tænke over og give svar på. Vi lærer af det og bliver udfordret fagligt. Og vores medarbejdere elsker, at vi har elever. ■







### Om Morii

Salon centralt i København siden 2022

Indehavere: frisørmestrene Fine Hartvig og Neel Boje

Har haft elever siden salonen åbnede

## 3

### RÅD TIL DIG, DER DRIVER SALON MED EN ANDEN MESTER OG VIL HAVE EN ELEV

Neel Boje og Fine Hartvig har følgende råd til mestre, der samarbejder og har elever:

- Det skal være tydeligt, hvilken mester der har det overordnede ansvar for elevens oplæring.
- At være flere mestre giver eleven flere at tage fat i, og som mester er du ikke 'på opgaven' konstant.
- Prioritér at begge mestre deltager i fx trivselssamtaler og sammen udarbejder handlingsplan.



### **Udpeg en ansvarlig for oplæring**

Oplæringstiden er en meget vigtig del af frisøruddannelsen. Den praktiske og teoretiske undervisning, som eleven har i skoleperioderne, arbejder eleven videre med i oplæringsperioderne i din salon.

Eleven skal opleve sammenhæng mellem skoleundervisningen og oplæringen i salonen og deltage i mange forskellige arbejdsfunktioner, også de mere spændende og attraktive opgaver med hovedvægt på læring.

Opgaverne, du giver eleven, skal gradvis stige i sværhedsgrad i takt med, at eleven bliver mere selvstændig og sikker i at udføre opgaverne.

Har du medarbejdere ud over eleven, skal du informere dem om, hvilke opgaver eleven skal deltage i.

Det er vigtigt, at personalegruppen ser uddannelsen af en elev som et fælles projekt, og eleven kan i starten af oplæringsperioden følge en erfaren frisørassistent eller dig og indgå i direkte sidemandsoplæring og gradvist begynde at arbejde mere selvstændigt.

Det er også godt, at én person har det formelle ansvar for oplæringen. Så ved eleven, hvem han eller hun skal gå til, og der er én i salonen med skærpet blik for elevens læring og trivsel.

### Klare mål for elevtiden

Slutmålet med elevens oplæringstid i salonen er at kunne betjene kunder professionelt og klargøre eleven til at bestå den afsluttende svendep prøve. Salonen skal derfor gennemføre oplæringsperioden, så den sammen med skoleundervisningen fører frem til, at eleven når de mål for uddannelsen, som Uddannelsesudvalget for Frisører og Kosmetikere har opstillet.

### Oplæringsperioderne i din salon skal derfor:

- Være så alsidige som mulig inden for oplæringsperiodens emner
- Give eleven træning i at udføre arbejdsopgaver selvstændigt
- Understøtte udviklingen af elevens personlige kompetencer
- Udvikle elevens evne til samarbejde og til at løse nye problemstillinger
- Sikre, at eleven opnår færdigheder fra forudgående skoleperioder
- Indfri en handlingsplan, salonen udarbejder for hver af elevens oplæringsperioder
- Rumme trivselssamtaler med eleven om arbejdsindsats og udvikling i oplæringsperioderne.

Der er konkrete mål for, hvad eleven skal arbejde med i salonen mellem skoleforløbene. Og det er dit ansvar som oplæringsansvarlig at sørge for, at eleven når målene. Se bilag 1, side 56.



Læs mere på SUS' hjemmeside: <https://sus-udd.dk/frisoer/blanketter/erklæring-om-oplaering/>



### **Sådan laver du en handlingsplan for elevens oplæringsperioder**

Den uddannelsesansvarlige i salonen kan have virkelig god gavn af at udarbejde en handlingsplan for elevens praktiske oplæring. I hver oplæringsperiode i salonen skal eleven beskæftige sig med de emner, eleven har arbejdet med i den foregående skoleperiode.

En grundig handlingsplan vil hjælpe dig til, at eleven efter kort tid i salonen kan indgå i den daglige drift og dermed også begynde at bidrage til salonens omsætning. Jo hurtigere eleven kommer i gang, jo bedre - afpasset efter, hvad din elev kan og har lært. Når eleven er langt i uddannelsen, kan du med fordel også lade din elev prøve kræfter med opgaver, som først er på skoleskemaet i næste skoleforløb.

## EN HANDLINGSPLAN KAN SE UD PÅ FLERE MÅDER. FX SÅDAN HER:

### Bud på indhold i oplæringsplan:

- Skitse over uddannelsesforløbet.
- Metoder og teknikker, eleven skal arbejde med undervejs.
- Hvilke modeller skal eleven have mellem skoleophold?
- Udarbejde modelliste.
- Hvilke skolefag skal eleven have på næste skoleophold?
- Tjekliste over opnåede oplæringsmål undervejs i oplæringsperioden.
- Lav en individuel træningsplan.

### Bud på fokuspunkter i hverdagen i salonen:

- Struktur – giv eleven overblik over dagens opgaver.  
Fx "skal"- og "kan"- opgaver.
- Rutineopgaver – hvad kan eleven udføre selvstændigt og sætte eget præg på?
- Skal der være faste træningstimer?
- Feedback på dagen.
- Forventningsafstem med din elev – et skema kan være en hjælp.
- Kundekontakt – at afkode ønsker og behov.

# LÆR AF UDFORDRINGER, OG BRUG SKOLEN

Maria Lyhne er en travl dame med fem frisørsaloner i og omkring Vejle. Samtidig deltager hun aktivt i oplæringen af sine otte frisørelever, fordi det er sjovt og gør hende dygtigere.



**M**aria Lyhne var kun 23 år og nystartet som frisør, da hun fik sin første elev, husker hun:

- Min første elev var rigtig frisk, og vi var et godt match i starten, selvom der til tider også kunne være udfordringer. Jeg besluttede mig for at se på udfordringerne som vigtig læring, der kunne gøre mig dygtigere som leder og til at håndtere elever. Og det er stadig sådan, jeg tilgår arbejdet med elever. Det lærer mig en masse.

Maria Lyhne er i dag 40 år, og den første salon i Jelling, hvor hun startede med at stå alene, er nu én af fem saloner i Frisør Lyhne. Der er også saloner i Vinding, Bredballe, Billund og Vejle. Hun har nu 35 medarbejdere, heraf otte elever:

- Jeg brænder for elever. Uden dem dør vores fag. Og mine elever er en kæmpe ressource for mig og mine uddannede frisører. Vi er bedre frisører, fordi vi har elever. De er mere oppe på beatet end os og tvinger os hele tiden til at forholde os aktivt til det, vi laver.

### Oplæring i system

En af forklaringerne på Frisør Lyhnes store vækst er, ifølge Maria Lyhne at hun har gjort det til et grundprincip at lære af sine erfaringer. Så da den første elev gik til en anden salon, tænkte hun grundigt over, hvad hun fremadrettet kunne gøre bedre som mester for elever:

- Jeg indså blandt andet, at oplæringen skulle i system. Jeg havde sat min elev til alt muligt, som jeg ikke ville sætte en elev til i dag. Så jeg arbejdede med at lære af, hvad der havde været godt, og hvad jeg ville gøre anderledes, og jeg fik rigtig god hjælp i den proces af dof-k og den frisørskole, som mine elever er tilknyttet.

I dag er oplæringen af de otte elever en opgave for såkaldte 'educatorere' blandt hendes medarbejdere, og der er en nøje handlingsplan for elevernes oplæring:

- Vi går rigtig meget op i den handlingsplan. Den giver tryghed for både elev og mester, så den kører vi ret strikt efter, og så justerer vi den løbende efter, hvad eleven er klar til. →

Eleverne har også trivselssamtaler med deres 'educator' eller Maria Lyhne cirka en gang om måneden. I travle perioder lidt mindre hyppigt. I rolige perioder skrues op for træning og samtaler med elever. Maria Lyhne insisterer på trivselssamtalerne. De skal holdes:

- Det er en del af salonernes måde at arbejde. Trivselssamtaler skal i kalenderen. Hvis eleven trives, og der ikke er det store at tale om, er mødet alligevel et fint pusterum.

### **Klipper tidligt**

Hendes elever får lov at klippe tidligt:

- Så snart salonen og eleven er enige om, at de klar til at klippe, så justerer vi handlingsplanen.

Det motiverer eleven, og for min forretning betyder det, at vi får nye kunder ind, fordi de får rabat på elevklipping.

Frisør Lyhne gør også meget ud af at tale med eleverne, før de starter i salonen.

- Det er rigtig vigtigt at forventningsafstemme. At eleverne ved at arbejde i en salon også er et fysisk og psykisk krævende arbejde, hvor man står op mange timer og er tæt på mange forskellige mennesker, og vores elever er typisk i praktik hos os, før de bliver elever.

Hun foretrækker, at der er overlap mellem elever, da det har vist sig at fungere godt. Hendes elever er typisk på en fireårig ordinær uddannelsesaftale. ■







### Om Frisør Lyhne

Fem saloner i Vejle, Jelling, Bredballe, Billund og Vinding

Den første åbnede i Jelling i 2006

Indehaver: frisørmester Maria Lyhne

Har haft elever siden 2006

## 3

### RÅD TIL DIG, DER HAR ANSVAR FOR AT OPLÆRE ELEVER

Maria Lyhne har følgende råd til mestre om at tilrette-  
lægge elevens oplæring:

- Brug handlingsplan og trivselssamtaler aktivt. Frisørskolen og dofk kan hjælpe dig til en struktur, som passer dig.
- Dunk ikke dig selv i hovedet, hvis du som mester synes noget er svært – se det som vigtig læring
- Du bliver en bedre leder og gavner din forretning ved at have elever.

# UNDERVEJS I ET ELEVFORLØB

Når din elev har første arbejdsdag, starter en hverdag sammen, hvor I skal lære hinanden at kende. Eleven skal vænne sig til salonens rutiner og din måde at lede den på. Læs her i sektionen om at være leder for generation Z, og vigtigheden af at være tydelig, hvordan du giver feedback, holder trivselssamtale og holder god kontakt med elevens skole.

Læs også, hvor stolte mestre føler sig ved at få elever til at udvikle sig fagligt og personligt, og hvordan du kan takle de udfordringer, som kan opstå, så det styrker mester-elev-forholdet.



### Sæt eleven i gang fra dag 1

En god start på tiden i salonen er vigtig for, at eleven føler sig tryk og motiveret. Det er forskelligt, hvad mester lægger vægt på, at deres elev lærer i den første tid. Forslag til opgaver, du kan give din elev den første tid i salonen:

- Kundekontakt i salonen
- Modelbehandling og kundebehandlinger
- Bestillingsbogen/onlinebooking
- Daglige faste opgaver i salonen af praktisk karakter.

Din nye elev kan være usikker i den første tid i salonen. Grundig instruktion giver din elev ro og mod på de mange nye opgaver. Fortæl i starten også om virksomhedens historie og værdier, hvordan I arbejder, hvilke produkter og værktøjer I bruger, og hvordan salonen bruger sociale medier. Læg gerne op til, at elevens viden og input er velkommen. Fx viden om sociale medier.



Præsenter også eleven for eventuelle kollegaer og andre med relation til arbejdspladsen. Arrangér gerne en aktivitet, hvor eleven møder alle med tilknytning til salonen, så de får talt sammen.

### **Dit samarbejde med elevens skole**

Det er vigtigt for et godt uddannelsesforløb, at der er et fint samarbejde mellem dig og din elev og skolen, hvor eleven har sine skoleperioder. At bruge lidt tid på det er en god investering. Alle skoler har faglærere eller konsulenter, som har ansvar for kontakt til mestre om elevforhold. En del af deres jobbeskrivelse er at opsøge saloner, som overvejer at tage elever, og de besøger også tit elever i salonerne mellem skoleperioderne.

De kan i reglen kontaktes direkte på telefon, uden at du skal via skolens omstilling. Og har de ikke selv svar på det, du spørger om, vil de hjælpe dig videre.

### **Andre måder du kan bidrage til god, løbende dialog med din elevs skole:**

- Følg med i, og kommuniker med skolen via elevens logbog fra skolen.
- Besøg din elev på skolen.
- Brug det lokale uddannelsesudvalg.
- Deltag i skolens arrangementer for mestre sammen med din elev.
- Kom forbi, og hils på din elev, når eleven er i skole.
- Nogle skoler giver eleverne opgaver med ud i salonen, som du kan støtte eleven i at arbejde med.



## DIN ELEVS LOGBOG

Indeholder elevens personlige uddannelsesplan og en beskrivelse af skolemålene på hvert skoleforløb. Oprettes af skolen og er helt eller delvist digital.

Hvis elevens skole ikke anvender uddannelsesbog/logbog efter hver oplæringsperiode på lærestedet, skal salon og elev udfylde en erklæring om, i hvilken grad målene for oplæringsperioden er opnået.



Erklæringen finder du på SUS' hjemmeside: <https://sus-udd.dk/frisoer/blanketter/erklæring-om-oplaering/>

### Sæt feedback i system

Du giver formentlig løbende feedback i hverdagen, men eleven vil have gavn af, at du også afser tid til mere overordnet feedback med jævne mellemrum.

#### Din feedback kan være:

- **Anerkendende** – får eleven til at føle, at hans/hendes indsats betyder noget for andre og gør en forskel.
- **Udviklende** – hjælper eleven til at blive dygtigere.
- **Evaluerende** – giver eleven vished om sin situation og er derfor med til at mindske usikkerhed.

### SYSTEMATISK FEEDBACK KAN FX OMHANDLE EMNER SOM:

- Resultater og mål
- Elevens blik for egne styrker og potentialer
- Elevens engagementet – og veje til at stimulere det
- Sikring af elevens trivsel i dagligdagen.

Feedback bør tage udgangspunkt i læringsmålene og skal foregå med jævne mellemrum. I starten oftere og derefter med større intervaller. Det er vigtigt ikke kun at fokusere på det, der skal forbedres, men også på det, der fungerer godt.





## RÅD, NÅR ELEVEN FÅR FEEDBACK:

- Vær konkret.
- Begrund din feedback i din egen oplevelse og/eller kriterierne for opgaven.
- Undskyld ikke for din feedback.
- Giv din feedback som en melding, ikke som et oplæg til diskussion.
- Forbered dig på din feedback, inden du giver den.

### Vigtige trivselssamtaler

Det er også en god ide at holde regelmæssige trivselssamtaler med din elev, og de samtaler kan eventuelt være kombinerede feedback- og trivselssamtaler.

Ved at holde møder med din elev om trivsel, vænner du din elev til at være tydelig og åben og dermed tage vare på egen trivsel. Og det er mange unge vant til hjemmefra, så de vil finde det naturligt og værdsætte det. Du får samtidig klart signaleret, at du er optaget af elevens trivsel, og at du forventer, at eleven siger til, når noget er svært. Samtalerne giver dig mulighed for at opdage og reagere tidligt, hvis din elev bakser med noget på arbejdspladsen eller i livet i øvrigt, som indvirker på trivsel og læring. Læg fx et kort møde ind i kalenderen hvert kvartal. Og lav en fast dagsorden med få punkter, hvor du sikrer, at eleven får taletid. Det kan gøres på mange måder.

Under bilag finder du en skabelon, du kan printe ud og anvende. Den lægger op til, at eleven svarer skriftligt på nogle få spørgsmål.

# JEG ER BLEVET MERE TYDELIG

June Sommer har indført regelmæssige trivsels-samtaler med sin elev, efter at et elevforhold sluttede før tid.





**D**et kom helt bag på June Sommer, da en af hendes elever fandt en anden salon cirka midt i elevtiden. Læringen har gjort hende til en endnu mere opmærksom mester for den elev, Mathilde, hun har nu:

- Jeg havde slet ikke opdaget, at min nu tidligere elev ikke trivedes. Hun savnede udfordringer og fandt en anden elevplads, hvilket jo er okay, men jeg har lært på den hårde måde, at den slags skal på bordet. Så nu har jeg indført elevsamtaler hver tredje måned, hvor vi vender både det faglige og trivsel, fortæller June Sommer.

### **Giv ikke op**

Hun har siden 2022 været indehaver af Salon SommerKjær i Præstø og havde arbejdet i salonen i ni år inden hun overtog den. Hun har været med til at oplære mange elever og oplever, at elever i dag hurtigere giver op på deres elevplads, hvis noget går dem på. For hurtigt, synes hun:

- Da jeg var i lære for 30 år siden, var der tidspunkter, hvor jeg ville videre. Sådan er det også at være elev nu. Den frustration lægger sig igen for de fleste, når de er godt i gang med uddannelsen.

Hun gør derfor meget ud af at sige til sine elever, at hun godt forstår og kender følelsen og råder dem til at være tålmodige. Hun håber, at frisørskolerne giver eleverne samme råd.

- Det er brandærgeligt, når et elevforhold slutter i utide, hvis parterne ikke forinden har forsøgt at nå hinanden. En del unge i dag giver desværre hurtigt op, når de mærker modstand. Så jeg skal som mester bevare roen og sige, at jeg kender frustrationen, og at den plejer at gå over, hvis de holder ved.

### **Vær tydelig**

June Sommer er også omhyggelig med at være tydelig i forventningerne til sine elever, både med hensyn til arbejdsopgaver og hvordan hun forventer, at eleven ser ud og agerer over for kunder og kollegaer. Hun oplever, at tydeligheden er god for begge parter:

- Unge i dag er sensitive og har brug for, at jeg siger tydeligt, hvad jeg forventer. Uden at være skrap forklarer jeg, hvilke opgaver de kan og må løse og hvordan. Det er min erfaring, at unge ikke trives med udflydende grænser. De bliver trygge ved at få klare rammer, som de kan fylde ud. →

– Og så roser jeg dem naturligvis uden at skamrose.

Der ligger også en del opdragelse i mesterrollen, oplever June Sommer. Hun må indimellem forklare en elev, hvordan man taler med kunderne, at man ikke melder sig syg på grund af kærestesorger, og at man møder frisk og soigneret, også efter en våd nat i byen.

– Nogle elever falder naturligt ind, andre skal guides lidt, men lærer det hurtigt, fordi jeg tager de samtaler åbent og uden at eleverne føler sig forkerte.

### **Stolt af sine elever**

Mathilde er den første elev, June Sommer selv har rekrutteret. Mathilde kom ind i Salon SommerKjær en dag sammen med

sin mor og fortalte, at hun søgte elevplads, og spurgte om hun skulle hjælpe til i salonen. Det mod kunne June Sommer godt lide. Hun er tydeligt stolt af Mathilde, og af alle de elever, hun har haft.

– At have elever giver mig en glad fornemmelse i maven. Det er fantastisk at lære et ungt menneske noget, de kan bruge resten af deres arbejdsliv, og alle, jeg har været med til at udlære gennem mine 26 år som frisør, har været superdygtige og giver liv til salonen. Selvom det er knaldhårdt til tider, så kunne jeg slet ikke forestille mig at drive salon uden elever.

Hun laver halvandet års 'overlap' for sine elever, så 1.-årseleven kan lære af 3.-årseleven. Det er hendes erfaring, at begge elever har stort udbytte af det. ■





### Om SommerKjær

Salon i Præstø

Indehaver siden 2022: frisørmester June Sommer,  
som har arbejdet i salonen siden 2013

Har haft elever siden starten

## 3

### RÅD TIL DIG, DER SKAL SKABE EN GOD HVERDAG MED ELEVEN I SALONEN

June Sommer har følgende råd til mestre om at se og tale med eleven:

- Vær tydelig om opgaverne, og skab klare rammer.
- Gør trivsel til et emne, du og eleven taler åbent om – fx hvert kvartal.
- Hvis eleven er ved at give op, så lyt og anerkend frustration som del af læringsprocessen.



## HVILKEN GENERATION ER DU OG DIN ELEV?

Boomer-generationen: 1945-1965

Generation X: 1965-1980

Generation Y: 1980-1995

Generation Z: 1995-2010

Generation Alpha: 2010-

KILDE: WIKIPEDIA

### Når boomer møder zapper

Din elev er med stor sandsynlighed generation Z – en betegnelse for unge, der er født mellem 1995 og 2010. De kaldes også nogle gange for zappergenerationen, fordi de er digitale indfødte. Selv er du måske del af boomer-generationen, som har fået det navn, fordi der var fødselsboom i perioden.

Ordet 'boomer' bruges tit af unge om personer meget ældre end dem selv, som har svært ved det digitale og behøver læsebriller for at læse beskeder på mobilen. Der er masser af forskning i mødet mellem de to generationer på arbejdspladsen, og også gode bud på grunden til at mødet godt kan slå gnister. En af forklaringerne er, at generation Z er opdraget af deres forældre (boomere) til at forvente dialog og at blive inddraget. Z'erne har også en forventning om, at deres arbejde skal være meningsfuldt. Boomere kan godt blive provokeret af den holdning hos Z'erne, selvom de principielt er enige.

To råd er derfor at være nysgerrig på de unge og at give dem mulighed for at være med til at præge fællesskabet på arbejdspladsen. De er fx generelt eminente til at bruge sociale medier både til at finde inspiration og til at vise omverdenen, hvad de selv og din salon er i gang med.

### **Personalepolitik**

Det er vigtigt at informere din elev om, hvilke skrevne og uskrevne regler der gælder på arbejdspladsen. En del er sikkert noget, du og eventuelle medarbejdere bare ved, men for en elev kan det være meget nyttigt, at reglerne italesættes tydeligt og gerne også er nedskrevne i en personalepolitik. Så undgår du også at skulle forklare alting. Har du ikke allerede en personalepolitik, kan I udarbejde én, og i det arbejde kan du med fordel give eleven en aktiv rolle – fx komme med feedback. Unge trives – ligesom frisørmestre – ved at blive taget med på råd.

### **Det sociale liv i salonen og efter arbejdstid**

Det varierer meget, hvilken støtte elever behøver for at falde godt til socialt i salonen og i lokalområdet, hvis de er flyttet til den by, hvor du har salon. Alle elever vil have gavn af, at du den første tid har lidt øje for, hvordan de kommer ud af det med deres kollegaer, hvis du har flere medarbejdere. Og giver klare instrukser og feedback på måden, de møder kunderne.



### **Lidt usikker i starten**

En del unge, også på frisøruddannelserne, er ikke så vant til at skabe relationer til folk, de ikke kender, og slet ikke til folk, der er så meget ældre end dem selv, som du og eventuelle medarbejdere og en del af dine kunder vil være i forhold til eleven. Så din elev kan være genert og usikker lige i starten, men lærer hurtigt, hvordan omgangsformen er på arbejdspladsen.

Er din elev uden netværk i byen, hvor salonen ligger, kan det være en god ide at introducere eleven til det lokale foreningsliv.

### **Brug prøvetiden klogt**

Du og din elev har tre måneders gensidig prøvetid, hvor I begge har ret til at opsige aftalen uden varsel og begrundelse. (Skoleperioder tæller ikke med i de tre måneder). Det er derfor en rigtig god ide at bruge prøvetiden til at lære din elev godt at kende. Giv eleven opgaver, og læg mærke til, og giv feedback på, hvordan de bliver løst.

Tag i prøvetiden en eller flere trivselssamtaler med din elev, hvor du spørger nysgerrigt ind til, hvordan eleven har det med opgaverne og med at være del af salonen. Det er vigtigt, at du i de samtaler tydeligt udtrykker dine forventninger til eleven, og at I får identificeret eventuelle udfordringer. De kan ofte løses, når I taler sammen.

Efter tre måneder er elevaftalen gensidigt bindende. Den kan dog opsiges, hvis du og din elev er enige om det. Og det er også muligt for din elev og for dig ensidigt at beslutte at ophæve uddannelsesaftalen efter prøvetidens udløb, men hvis I gør det, kan I opkræves en bod.

Mester og elev finder typisk selv en løsning. Kan en tvist om ansættelsesforholdet ikke løses, vil uddannelsesudvalget indkalde jer til et forligsmøde og søge at bistå jer til at finde en løsning, som begge parter er tilfredse med.

**Hvis elevforholdet knirker – ræk ud**

Hvis samarbejdet med din elev er kørt fast, selvom I har haft dialog om det, er det en rigtig god ide at ringe til den skole, hvor din elev har sine skoleperioder. Alle frisørskoler har opsøgende konsulenter, som varetager elevaftaler og kontakten til mestre. De hjælper tit med at løse den slags situationer. Du kommer til at tale med én, der kender din elev, og du kan typisk kontakte vedkommende direkte uden først at skulle via skolens omstilling. Måske har du allerede talt med den pågældende. Ellers finder du et telefonnummer ved at spørge din elev eller google skolens webadresse, hvor du kan finde den afdeling, der har kontakt til frisørmestre.

**Susanne Schmidt Hansen** er opsøgende konsulent på Hansenberg, hvor hun vejleder frisørmestre om ting, der opstår i hverdagen under et elevforhold. Hun formidler også kontakt mellem elever og mestre og rådgiver om udformningen af uddannelsesaftaler. Hun anbefaler mestre at ringe, hvis noget i relation til en elev udfordrer – hellere en gang for meget end en gang for lidt:

- Vi oplever nogle gange, at vi først hører fra mestre, når de vil opsige en aftale, hvilket gør det svært for os at hjælpe. Heldigvis har vi også kontakt med mange mestre, der ringer, inden det går helt skævt. Det er en god ide. Vi støtter både mestre og elever.

Er det spørgsmål om løn og arbejdstid, der udfordrer samarbejdet med din elev, kan du kontakte dofk og få rådgivning.



## HVIS ELEVEN BLIVER SYG ELLER GRAVID

Er din elev syg under skoleperioden, skal eleven sygemelde sig på skolen. Ellers får du ikke refusion for den løn, du betaler til eleven de pågældende dage i skoleperioden. Du kan følge din elevs skolefravær ved at logge på [Lærepladsen.dk](https://laerepladsen.dk) med din virksomheds NemID.

Skal din elev på barsel eller er syg ud over en måned, forlænges både prøvetid og ansættelsesperioden tilsvarende.

Er eleven syg mere end ti procent af den fastsatte uddannelsestid, eller går eleven på barsel, har salon og elev krav på, at uddannelsestiden forlænges, hvis det er nødvendigt for, at eleven når målene i uddannelsen. I så fald skal du kontakte skolen.



I andre tilfælde skal du ansøge SUS: <https://sus-udd.dk/frisoer/blanketter/ansoegning-om-forlaengelse-eller-afkortning/>



**Til slut: Sådan får din elev sit svendebrev**

Når din elev er færdig med sin uddannelse, skal eleven op til svendepróven, der samler op på hele uddannelsesforløbet og sikrer, at eleven har nået alle mål, der er for uddannelsen.

Som mester skal du betale et svendepróvegebyr, i størrelsesordenen 3.000 – 5.000 kr. – hvis du ikke er organiseret i dofk. Gebyret skal betales, inden eleven kan komme til svendepróve.

Svendepróverne afvikles i perioderne 01. – 30. november eller 01. april – 15. maj i det år, uddannelsesaftalen udløber. Den aflægges altid i slutningen af sidste oplæringsperiode.



Læs om frisørfagets bedømmelsesplan her: <https://sus-udd.dk/frisoer/svendeproeve/bedoemmelsesplan/>

I forbindelse med din elevs svendepróve skal du som mester udfylde en "afsluttende erklæring om oplæring" og sende den til: [sus@sus-udd.dk](mailto:sus@sus-udd.dk). Din elev får ikke sit svendebrev, før du har sendt den afsluttende erklæring om oplæring.



Eleven og skolen skal også have en kopi af den udfyldte blanket om oplæring, som du finder her: <https://sus-udd.dk/wp-content/uploads/2022/02/afsluttende-praktikerklaering-Frisoerer-170122.pdf>

## VI BEHOLDER VORES ELEVER EFTER SVENDEPRØVEN



**“Flere af mine elever har fået job hos mig efter svendeprøven og har arbejdet her i en årrække. Min svend Julie er udlært her i 2020. Det er et stort plus at have medarbejdere, som jeg selv har været med til at klæde på fagligt. Vi har et super samarbejde og kender hinanden ind og ud, blandt andet fordi hun startede som elev.”**

ELSEBETH NØRGAARD, FRISØRMESTER, CENTRUM SALONEN



**“Min første elev blev ansat straks efter uddannelse. Der var ikke noget at raffe om, og i dag er vi ligestillede partnere og driver salon sammen, og vi har tilbudt job til begge vores elever, der lige har været til svendeprøve.”**

NEEL BOJE, FRISØRMESTER, MORII

# HVIS DU VIL VIDE MERE

## Her links til mere information:



SUS (Serviceerhvervenes Uddannelsessekretariat) er ejet af parterne bag servicefagenes uddannelser. Sekretariatet arbejder for at opnå det mest optimale offentlige uddannelsesudbud til serviceerhvervene både inden for erhvervs- og efteruddannelser.

[www.sus-udd.dk](http://www.sus-udd.dk)



Et online mødested for frisørmestre, elever og erhvervsskoler. Kan blandt andet bruges til at finde elever, indgå uddannelsesaftale med din elev, og du kan følge med i din elevs uddannelsesforløb.

[www.lærepladsen.dk](http://www.lærepladsen.dk)



# BILAG

## Bilag 1: Oplæringsmål mellem hvert skoleforløb

### GF2 og H1 → Eleven kan:

---

- Udføre personlig og arbejdsmæssig hygiejne.
- Stå for kundemodtagelse og telefonbetjening.
- Benytte en bestillingsbog manuelt/elektronisk.
- Oprette et kartotekskort.
- Udføre hårvask og hovedbundsmassage.
- Vælge produkter ud fra hovedbundens tilstand og hårstrukturen.
- Udføre kurbehandlinger.
- Anvende brugsanvisninger og sikkerhedsforskrifter.
- Vaske en farve ud.
- Foretage en helfarvning.
- Arbejde med skylle- og toningsfarve.
- Anvende relevante værnemidler, sikkerhed og substitution inden for arbejdsmiljø.
- Anvende kamme, børster og sakse ergonomisk korrekt.
- Rette bryn med pincet eller voks.
- Udføre farvning af bryn og vipper.
- Anvende glattejern.
- Kan forstå principper for lagerstyring.

**H1 og H2 → Eleven kan:**

---

- Stå for produktsalg, herunder rådgive og vejlede kunderne.
- Vælge produkter og teknikker ud fra kundeønske og hårstruktur.
- Foretage en forpigmentering.
- Udføre en klassisk form, herunder bombage.

**H2 og H3 → Eleven kan:**

---

- Foretage afrensning.
- Udføre forskellige farveteknikker.
- Arbejde med oxydations- og lysningsfarver.
- Udføre formtørring af damefrisurer med forskellige børstetyper.
- Udføre jernondulation.
- Udføre fingerstyling.
- Udføre dagmakeup.
- Foretage varebestilling.

**H3 og H4 → Eleven kan:**

---

- Arbejde med afblegningsprodukter.
- Foretage colorations- og strukturbehandlinger.
- Arbejde med alle former for coloration inden for dame- og herre-arbejde med kemiske – og/eller New Generation farver.
- Anvende forskellige opsætningsteknikker.
- Udføre klassisk langhårsfrisering.
- Ved hjælp af de 4 grundklipninger udføre klipninger inden for herrearbejde.
- Udføre formtørring af herrehår.
- Udføre fingerstyling.

**H4 og H5 → Eleven kan:**

---

- Betjene, diagnosticere og vejlede kunder.
- Udføre modeklipning.
- Ved hjælp af de 4 grundklipninger udføre klipninger inden for damearbejde.
- Udføre moderne styling.
- Anvende forskellige klippe-, friserings- og formtørringsprincipper.

**H5 og H6 → Eleven kan:**

---

- Udføre en klassisk klipning.
- Udføre modeklipning.
- Udføre skægklipning.
- Udføre kreative langthårsopsætninger/friseringer.
- Udføre langthårsfriseringer efter billeder.
- Udføre brushing.
- Foretage indlægning af dag- og aftenfrisure.
- Foretage udfrisering af dag- og aftenfrisure.
- Vurdere, planlægge og selvstændigt udføre en stylingsopgave.
- Udføre en stylingsopgave ud fra et billede.



## H6 og H7 → Eleven kan:

---

- Udføre tilskæring af en damefrisure.
- Udføre indlægning og udfrisering af aftenfrisure med løse hårdele.
- Udføre indlægning og udfrisering af selskabsfrisure.
- Udføre aftenfrisering i kort hår.
- Udføre aftenfrisering i langt hår.
- Udføre brudefrisering i kort hår.
- Udføre brudefrisering i langt hår.
- Påsætte slør, diadem og blomster.
- Selvstændigt vurdere, planlægge og gennemføre alle frisørbehandlinger.
- Udføre forskellige former for design af skægklipping.
- Udføre aftenmakeup.
- Udføre påsætning af ekstension/løse hårdele.
- Indfarve ekstension/løse hårdele.
- vejlede om valg og vedligeholdelse af parykker.
- Have indsigt i at føre et driftsregnskab for en salon.
- Vurdere og fastsætte pris på en behandling.

## H7 og H8 →

---

- Eleven mangler rutine, men kan i det daglige arbejde som en uddannet frisørsvend.

**Bilag 2: Skabelon som kan bruges ved trivselssamtaler**

Medarbejder:

---

Samtaletidspunkt:

---

**Arbejdsområde og vilkår**

**Nuværende arbejdsopgaver: (På en skala fra 1-10, hvor 10 er bedst)**

1. Hvordan trives du på arbejdspladsen?  

---
2. Hvor tilfreds er du med dine daglige arbejdsopgaver?  

---
3. Hvor tilfreds er du med det ansvar, du har nu?  

---
4. Hvordan er dine kompetencer (uddannelse, kurser og andre færdigheder) i forhold til dine arbejdsopgaver?  

---
5. Er der nye arbejdsområder, du kunne tænke dig?  

---

**Noter:**

---

**Samarbejde med kollegaer: (På en skala fra 1-10, hvor 10 er bedst)**

1. Hvor godt fungerer samarbejdet med kollegaerne?  

---
2. Har du forslag til aktiv forbedring af samarbejdet og fællesskabet?  

---

**Noter:**

---



### **Bilag 3: Regler om forlængelse/afkortning af uddannelsesaftale**

#### **Paragraf 58**

Eleven og virksomheden har krav på, at uddannelsestiden forlænges, i det omfang det er nødvendigt, for at eleven kan nå uddannelsens mål, hvis eleven:

- 1) på grund af sygdom er fraværende fra praktikvirksomheden i mere end 10 procent af den fastsatte uddannelsestid,
- 2) er fraværende fra virksomheden pga. supplerende skoleundervisning efter § 24, stk. 2, og § 51, stk. 1,
- 3) har orlov i forbindelse med graviditet, barsel eller adoption efter lovgivningen herom eller
- 4) har nedsat arbejdstid eller arbejdsfrihed på grund af særlige forhold.

**Stk. 2.** Medfører en aftale efter stk. 1, at uddannelsestiden forlænges med mere end fraværsperioden, er aftalen kun gyldig, hvis det faglige udvalg godkender den.

**Stk. 3.** Virksomheden skal rette henvendelse til det faglige udvalg, hvis der ikke er enighed mellem eleven og virksomheden om forlængelse af grunde som nævnt i stk. 1, eller hvis eleven ikke tager initiativ til at afklare behovet herfor. Det faglige udvalg fastsætter herefter et tillæg til uddannelsesaftalen, hvorved uddannelsestiden forlænges med et tidsrum fastsat af udvalget, eller træffer beslutning om, at forlængelse ikke findes nødvendig.

#### **Paragraf 59**

Udenfor de tilfælde, der er nævnt i §§ 57 og 58, kan det faglige udvalg, når særlige omstændigheder taler for det, træffe afgørelse om afkortning eller forlængelse af uddannelsestiden.

Kilde: Bekendtgørelse af lov om erhvervsuddannelser.

**Bilag 4: Sådan udfylder du skemaet "Uddannelsesaftale"**

Aftalen har 13 punkter. Her er input til at udfylde de punkter, som kan være svære at forstå.

**Pkt. 3:** Spørg skolen

**Pkt. 4:** Her skal stå: Frisør

**Pkt. 5:** Rådfør dig med skolen

**Pkt. 6:** Få rådgivning af skolen om de forskellige valgmuligheder

**Pkt. 8:** Overenskomsten er mellem dofk og DFKF, læs mere om mindstelønssatsen i sektion 1, side 8

**Pkt. 9:** Skal ikke udfyldes

**Pkt. 10:** Rådfør dig med skolen

**Pkt. 12:** Hvis eleven er under 18 år, skal indehaverne af forældre myndighed underskrive sammen med eleven

