

Undervisningsbeskrivelse

Termin	August 2024 – Juni 2027
Institution	College 360
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Katrine Nyholm Søgaard & Katrine Tuelstrup
Hold	Hhx1I 2024

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

[illegible]



Forløb 1	Købsadfærd -grundforløb
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i> , Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • Introduktion til afsætning, 1. Virksomheden • 6. Købsadfærd på konsumentmarkedet ◦ Kap. 6.1 om SOR-modellen undtaget
Omfang	8 lektioner á 60 minutter Aflevering af 3 timers fordybelsestid: Done By Deer Sideantal: 32 sider
Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Den eksterne situation Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Væsentligste arbejdsformer	Almindelig undervisning m. skift mellem en induktiv og deduktiv tilgang, dog gennemgående med høj elevinddragelse. Dette forløb er gennemgået i grundforløbet. For nogle elever betyder det andet supplerende stof, andre arbejdsformer og en anden underviser. Fælles for alle er dog kernestof og fokuspunkter.

Forløb 2	Den interne situation
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i> , Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 2. Den interne situation ◦ 2.1 Virksomhedskarakteristik ◦ 2.2 Konkurrencedygtighed ◦ 2.5 Værdikæder ◦ 2.6 SW-opstilling Casearbejde om Hansen Flødeis kap 0
Omfang	6 lektioner á 60 minutter Sideantal: 36 sider



Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Den eksterne situation Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng Dette forløb er gennemgået i grundforløbet. For nogle elever betyder det andet supplerende stof, andre arbejdsformer og en anden underviser. Fælles for alle er dog kernestof og fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Der arbejdes med samme arbejdsformer gennem grundforløbet for at skabe genkendelighed for eleverne. Der er kontinuerligt fokus på elevinddragelse og en høj grad af variation.

Forløb 3	Den eksterne situation
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 3. Den eksterne situation ○ 3.1 Omverdensmodellen ○ 3.2 OT-opstilling
Omfang	6 lektioner á 60 minutter Sideantal: 16 sider
Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Den eksterne situation Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng Dette forløb er gennemgået i grundforløbet. For nogle elever betyder det andet supplerende stof, andre arbejdsformer og en anden underviser. Fælles for alle er dog kernestof og fokuspunkter.



Væsentligste arbejdsformer	Der arbejdes stadig med samme arbejdsformer. Forløbet afsluttes derudover med første projekt med en dertilhørende præsentation.
----------------------------	---

Forløb 4	Konkurrence- og branche
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 4. Konkurrenceforhold • 5. Brancheforhold Casearbejde om Air BnB
Omfang	13 lektioner á 60 minutter Aflevering af 5 timers fordybelsestid: BOLT energidrik Sideantal: 55 sider
Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Den eksterne situation Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng Der har desuden været fokus på relations opbygning, både elever og lærer imellem idet dette er første forløb i studieretningsklasserne.
Væsentligste arbejdsformer	Som tidligere. Almindelig undervisning m. skift mellem en induktiv og deduktiv tilgang, dog gennemgående med høj elevinddragelse, og præsentationer foran klassen.



Forløb 5	Strategi <i>light</i>
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 8. Strategi ○ 8.1 SWOT-opstilling ○ 8.4 Konkurrencestrategier ○ 8.5 Vækststrategier Supplerende stof: • Case om DanCake
Omfang	10 lektioner á 60 minutter Sideantal: 14 sider
Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Strategi Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng I dette forløb har der været særligt fokus på det faglige overblik og relation mellem de gennemgåede modeller og teorier.
Væsentligste arbejdsformer	Som tidligere. Almindelig undervisning m. skift mellem en induktiv og deduktiv tilgang, dog gennemgående med høj elevinddragelse, og præsentationer foran klassen.

Forløb 6	Købsadfærd repetition & Segmentering (herunder specifikt differentiering og positionering)
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • Kap 6 og 11 Klassen er præsenteret for egen købsadfærdsmodel og en model fra den tidligere trojkabog, som omhandler positionering & differentiering. Modellerne bliver vedhæftet det endelige eksamensprojekt. Supplerende stof: • Rhanders Handsker



Omfang	10 lektioner á 60 minutter Sideantal: 14 sider
Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Segmentering & Målgrupper Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng I dette forløb har der været særligt fokus på det faglige overblik og relation mellem de gennemgåede modeller og teorier.
Væsentligste arbejdsformer	Som tidligere. Almindelig undervisning m. skift mellem en induktiv og deduktiv tilgang, dog gennemgående med høj elevinddragelse, og præsentationer foran klassen.

Forløb 8	Parametermix – Produkt & Service produkt
Indhold	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 14. Marketingmix • 15. Produkt • 16. Serviceydelser Case arbejde: Joe & Juice (Tværgående case nr. 1)
Omfang	12 lektioner á 60 minutter Aflevering af 5 timers fordybelsestid: RAINS
Særlige fokuspunkter	Kernestofområde: Marketing mix Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber



	• udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Væsentligste arbejdsformer	Som tidligere. Almindelig undervisning m. skift mellem en induktiv og deduktiv tilgang, dog gennemgående med høj elevinddragelse, og præsentationer foran klassen.