

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	August 2019 – juni 2020 Titel 1 til 8 August 2020 – juni 2020 Titel 9 til 12 August 2021 – juni 2022
Institution	Vejen Business College
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Bente Tærsebøl
Hold	HH1119 –

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Introduktion til Afsætning (Grundforløb)
Titel 2	Samfundsvidenskabelig metode (Grundforløb)
Titel 3	Den interne situation
Titel 4	Den eksterne situation
Titel 5	Konkurrenceforhold
Titel 6	Brancheforhold
Titel 7	Købsadfærd på BtC markedet
Titel 8	Købsadfærd på producentmarkedet
Titel 9	Strategi
Titel 10	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Titel 11	Marketingmix (produkt, serviceydelser, pris, distribution, promotion)
Titel 12	Internationalisering

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

Titel 1	Introduktion til afsætning (Grundforløb)
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	Ca. 15 lektioner
Særlige fokuspunkter	Faget er introduceret til eleverne. Der arbejdes med følgende hovedemner: Virksomheden, Ide og forretningsmodeller, Den interne situation, Den eksterne situation, Forbrugeradfærd, Målgruppen samt strategi.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning og mindre gruppearbejde. Udleveret opgaver til forståelse af emnerne og de tilhørende cases og mindre forløb Arbejdet blev præsenteret i plenum på klassen, gruppefremlæggelse og parfremlæggelser.

Titel 2	Samfundsvidenskabelig metode (Grundforløb)
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	Ca 6 lektioner (indtil videre)
Særlige fokuspunkter	Eleverne er præsenteret for faget og dets modeller og metode, og fik indblik i hvordan der arbejdes metodisk. Så fokus på modeller, og brugen heraf, samt de afsætningsfaglige kompetencer som arbejdes med i et samfundsvidenskabeligt fag som Afsætning. Desuden er eleverne introduceret til skrivekompetencer og kildekritik.
Væsentligste arbejdsformer	Gennemgang i plenum, dialogbaseret undervisning og parsamtaler, samt mindre øvelser.

Titel 3	Den Interne situation
Indhold	Virksomhedskarakteristik, konkurrencedygtighed, forretningsmodeller, Businessmodel Canvas, værdikæder, SW-opstilling
Omfang	14 lektioner
Særlige fokuspunkter	Eleverne har arbejdet med karakteristik af virksomheder herunder øvelser, hvor det at få skriftligt formuleret en sådan, har været i fokus. Virksomhedens evne til at skabe værdi for kunden, herunder konkurrencedygtighed og udarbejdelse af interne analyser, herunder værdikædeanalyse for produktions-, handels- og servicevirksomheder er blevet øvet, blandt i form af en afleveringsopgave med tilhørende fordybelsestid. Der har været fokus på hvor i værdikæden virksomhedens evne til at skabe værdi for kunden og dermed evne til at differentiere sig fra konkurrenterne. BMC har ligeledes været i fokus. Navnlig

	med afsæt i virksomheder hvis forretningskoncept er baseret på aps og internettet. Der har været lavet flere øvelser hvor BMC er indgået. Fælles for arbejdet med forretningsmodeller har været at eleverne har fået fokus på virksomhedens kritiske succesfaktorer. Desuden har der været fokus på at samle op på de interne analyser – her er SW-opstillingen introduceret. Der har været stor fokus på læring af og forståelse af de mange nye begreber, samt hvordan modeller kan hjælpe til at skabe struktur i en besvarelse.
Væsentligste arbejdsformer	Gennemgang, Gruppearbejde og fremlæggelser med power point præsentationer samt opg. med fordybelsestid.

Titel 4	Den eksterne situation
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	15 lektioner
Særlige fokuspunkter	Omverdensmodellen, herunder virksomhedens afhængige og uafhængige omverden, OT-opstilling, muligheds og trusselsmatrix samt PESTEL-analyse. Alle områder er gennemgået i plenum. Der er udarbejdet landeanalyse i form af en PESTEL med fordybelsestid. Eleverne har i den forbindelse selv været i gang med informationssøgning og har forholdt sig kritisk til fundne data. Ved hjælp af forskellige eksempler har eleverne fået en forståelse af, at det er forskellige forhold der undersøges, afhængig af problemstillingen for virksomheden. Ved hjælp af forskellige opgaver har eleverne fået en fornemmelse af dette forskellige former for information. De indkomne data er opstillet i en OT-opstilling og der har været øvelser i at opstille en muligheds og trusselsmatrix. På samme måde er der arbejdet med en PESTELanalyse. Se ovenfor. I forbindelse med såvel den interne samt den eksterne situation har eleverne set udsendelser om Hotel Nim og Løvens Hule, hvor der har været dialog omkring såvel virksomhedernes interne og eksterne situation, og der er opstillet SWOT som en samtale øvelse.
Væsentligste arbejdsformer	Gruppearbejde med fordybelsestid, pararbejde, mindre gruppearbejde, dialog i plenum.

Titel 5	Konkurrenceforhold
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	15 Lektioner
Særlige fokuspunkter	Markedskarakteristik, konsument- og producentmarkedet, konkurrentidentifikation, markedsandel og præferencer, konkurrencemæssige

	positioner, konkurrentanalyse. Gruppeopgave om konkurrentanalyse, fremlæggelse i mindre grupper, med fordybelsestid. Emner tilhørende området konkurrenceforhold er gennemgået i plenum, og eleverne har arbejdet med læring af emnerne og fået forståelse for, hvad der kendetegner et marked, hvordan man vha. konkurrencetragtmodellen identificerer konkurrenter, hvordan man vha. data fastlægger virksomhedens konkurrencemæssige position, og der er udarbejdet en praktisk konkurrentanalyse. Se ovenfor. Der er desuden arbejdet med markedskendetegn herunder et homogent og et heterogent marked og konkurrenceformer, samt forskelle mellem konsumet og producentmarkedet. Præferencer og årsagen hertil er gennemgået. Desuden er der opmærksomhed på bred og snæver konkurrence, konkurrencetragtmodellen, konkurrencemæssige positioner, herunder hvilke muligheder en virksomhed har for at styrke sin konkurrencemæssige position. Endelig er der arbejdet med forskellige former for konkurrentreaktioner.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har gruppevis og i pararbejde arbejdet med ovennævnte begreber og problemstillinger, og tilmed gruppearbejde omkring præsentation.

Titel 6	Brancheforhold
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	7 lektioner
Særlige fokuspunkter	Branchekarakteristik, strategiske grupper/pyramidemodellen, Porters Five Forces brancheanalyse, herunder betydende variabler som har indflydelse på om konkurrencesituation er stærk eller svag i branchen og ligeledes hvilken styrke kræfterne i branchen udgør. Der er arbejdet med to konkrete cases for at illustrere ovst. (Solarier og Dansk Landbrug, Transport). Vha. disse cases har eleverne fået en forståelse for indtrængningsbarriere, sub.udbydere, leverandørernes og kundernes forhandlingsstyrke og konkurrenceintensiteten i branchen.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har gruppevis besvaret spørgsmål til forståelse af kapitlet. Gennemgang i plenum desuden pararbejde.

Titel 7	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	6 lektioner

Særlige fokuspunkter	Der er her flere referencer tilbage til grundforløber. Overordnet er SOR-modellen gennemgået, herunder de forskellige former for stimuli vi møder overalt i hverdagen. Maslows behovspyramide er gennemgået og der er var fokus på at relatere til elevernes hverdag. De funktionelle og sociale købmotiver blev genopfrisket, det samme blev købstyper og de nye begreber under købsadfærdstyper blev introduceret, herunder især det helt nye begreb dissonansreducerende købsadfærd. Køberoller, købsbeslutningsprocessen, herunder informationskilder, referencegrupper og latent/effektivt behov er alle blevet genopfrisket vha. dialogbaseret undervisning
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har dels arbejdet individuelt og dels i mindre grupper omkring opgaver fra opgavebogen til forståelse af kapitlet.

Titel 8	Købsadfærd på producentmarkedet
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	9 lektioner
Særlige fokuspunkter	Der er lagt vægt på at eleverne har fået forståelse for forskellen på BtB og BtC markedet, herunder hvordan købsadfærden er, og hvad der kan lægge til grund for denne. Ligeledes at de skal have fokus på at valgkriterierne er væsentlig forskellige på de to markeder. Der er anvendt opgaver og cases fra kap. til forståelse af emnet. Modellerings-, økonomisk tankegangs- samt kommunikationskompetencen.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har dels arbejdet individuelt og dels i mindre grupper omkring opgaver og cases fra opgavebogen til forståelse af emnet. Kommunikationskompetencen er styrket i form af fremlæggelse i matrixgrupper.

Iøvrigt	Afleveringer retur (5 lektioner)
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	
Særlige fokuspunkter	Afleveringsopgaver svarende til 20 elevtimer. Eleverne har udover serien om Nimb Hotel bla. set Horizont om Nordkorea, i relations til samspillet mellem Afsætning og IØ, samt virksomhedens omverdensforhold.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har arbejdet i mindre grupper.

2. g herfra

Titel 9	Strategi
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	11
Særlige fokuspunkter	Eleverne er introduceret for virksomhedens strategiproces, herunder begreberne mission, vision, værdier og mål. Der arbejdes videre med forståelse af SWOT og TOWS, samt modellernes anvendelse i praksis. Eleverne introduceres for Porters konkurrencestrategier (generiske strategier), og forskellen imellem de 4 strategier, og at det som virksomhed er vigtigt at tage stilling til, hvilken konkurrencestrategi der skal følges, for netop at kunne skabe en klar profil overfor målgruppen. Desuden er der arbejdet praksisnært med Ansoffs vækstmatrix, og herunder diskutere virksomheders strategiske muligheder. Strategier som ”Red Ocean” og ”Blue Ocean”, er berørt sekundært. Eleverne har arbejdet med opgaver til kap. som er præsenteret i plenum samt parvis.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har dels arbejdet individuelt og dels i mindre grupper omkring opgaver fra kap. for at fremme forståelsen. Modelleringskompetence, kommunikations og tankegangskompetence.

Titel 10	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	14
Særlige fokuspunkter	Eleverne har arbejdet med forståelse af segmentering, målgruppebeskrivelse samt positionering. Det er arbejdet med traditionelle segmenteringsvariable samt livsstilstyperne dels fra gallupkompas dels fra conzoom. Klassen har i grupper arbejdet med forskellige conzoomtyper og fremlagt i plenum. Desuden har de arbejdet i grupper om selvvalgte virksomheders målgrupper og tilhørende positionering. Eleverne har set afsnit af ”Kender du typen?”. I den sammenhæng har eleverne hver især fundet sig selv i modellerne Gallup Kompas og Conzoom.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har dels arbejdet individuelt og dels i mindre grupper omkring opgaver fra opgavebogen til forståelse af kapitlet. Modelleringskompetence, databehandlingskompetencer og kommunikationskompetencer har været i fokus.

Titel 11	Marketingmix (produkt, serviceydelser, pris, distribution, promotion)
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	30 lektioner
Særlige fokuspunkter	Eleverne arbejder parvis med alle parametre, og vidensdeler med hinanden i form af klassepræsentationer herom. Elever har valgt sig ind på emner som de fordyber sig i og vidensdeler med klassen. I denne proces er der flere referencer til den virkelige verden, hvorfra eleverne henter cases i praksis. Eleverne tester hinanden ved at være få medansvar for undervisningen, de fører dialogen. Modelleringskompetencen, tankegangskompetence, kommunikationskompetence er i fokus. Flg. emner er behandlet: Produktklassificering, faser i produktudvikling, brandingstrategi, serviceydelser, de 7 p'er, mærkestrategi, PLC, prisfastsættelsesmetoder, priselasticitet, prisstrategi - nye og nuværende, prisdifferentiering, distributionsstrategi, distributionskanaler, kædeformer, E-business, promotionformer, promotionstrategi, markedskort og kommunikationsmodeller. Parallelt med forløbet har eleverne arbejdet i grupper med selvvalgte cases, hvori en virksomheds parametermix blev analyseret. Der blev fremlagt i grupper på zoom.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har dels arbejdet individuelt og dels i mindre grupper omkring opgaver fra opgavebogen til forståelse af kapitlet.

Titel 12	Internationalisering
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	14 lektioner
Særlige fokuspunkter	Emnet internationalisering er gennemgået, så eleverne har fået indgående kendskab til virksomhedens eksportmotiver, eksportberedskab, internationaliseringsmodeller, markedsudvælgelsesmetoder, herunder meget kort om primært Hofstede kulturteorier. Der er arbejdet i praksis med forståelsesopgaver, og øvrige cases til kap. Al undervisning er forgået vha zoom.us pga pademien.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har dels arbejdet individuelt og dels i mindre grupper omkring opgaver fra opgavebogen til forståelse af kapitlet.

Iøvrigt	Afleveringer retur (8 lektioner) SO4, SO5, PBL AØ/VØ (11 lektioner)
Indhold	Marketing: Systime Ibog Marketing en grundbog i Afsætning Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard (red.)
Omfang	8 + 11 19 lektioner.
Særlige fokuspunkter	Faget har i 2.g bidraget til hhv SO4, SO5, herunder mini-sop. Samt afleveringsopgaver svarende til 20 elevtimer plus årsprøve i skr. afsætning Desuden har faget samarbejdet med VØ om PBL-forløb selvvalgt i fb nr. 22 i VØ. Eleverne har i den forbindelse arbejdet i grupper om en selvvalgt virksomhed. Dette forløb blev afviklet og fremlagt vha af zoom.us. Klasse har set flere udsendelser af ”Kender du typen” i forbindelse med segmentering.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne har arbejdet i mindre grupper omkring PBL-forløbet.