

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj 2023-24
Institution	Vejen Business College
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Laila Thim i (1.g) og Tove Kristensen (2.g+3.g)
Hold	UVB-Afsætning A-hh1221-EF2324-AFS-INN

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløb 2	Den interne situation
Forløb 3	Den eksterne situation
Forløb 4	Konkurrenceforhold og Brancheforhold
Forløb 5	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløb 6	Markedsanalyse – del 1
Forløb 7	Dansk detailhandel
Forløb 8	JBS – strategi og marketingmix
Forløb 9	Internationalisering
Forløb 10	Producentmarkedet
Forløb 11	Servicevirksomheder
Forløb 12	SO-3: Grøn omstilling – grønt iværksætter
Forløb 13	National og international marketingmix
Forløb 14	Markedsanalyse del 2
Forløb 15	Eksamensprojekt om virksomheden LEGO
Forløb 16	Repetition og eksamensforberedelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløbets indhold og fokus	Eleverne er blevet introduceret til fagets emner og overordnede metoder. Fokus har været at få en overordnet forståelse for fagets anvendelighed i praksis, samt at lære de basale faglige begreber, som knytter sig til de gennemgåede emner
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt, og derigennem demonstrere viden og kendskab om fagets identitet og metoder • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Ide og forretningsmodeller Den interne situation Den eksterne situation Forbrugeradfærd Målgruppen Strategi
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 1: https://marketing.systime.dk/?id=318 Artikler: Finans, marts 2021: Ecco tabte salg for 2 mia. kr. under pandemien: https://finans.dk/erhverv/ECE12838928/ecco-tabte-salg-for-2-mia-kr-under-pandemien/ 30-årige Lasse er en del af en stigende tendens – Det gør mig ikke til mindre mand: Metroxpress, 19. februar, 2018: https://www.mx.dk/nyheder/dan-mark/story/27790157 Makeup til mænd er det nye sort: Branchen er 50 mia dollars værd: Berlingske Business, 6. februar, 2017: https://www.business.dk/detailhandel/makeup-til-maend-er-det-nye-sort-branchen-er-50-milliarder-dollar Made4-Men udvider sortimentet: https://www.pressesystemet.dk/pressemeddelelser/Made4men-udvider-sortimentet-14400 Online medier: Conzoom segmentering: www.conzoom.dk Menu: https://meny.dk/ Meny Hjerting - Pølser og færdigretter - Forår/påske 2019 Meny Hjerting - Varde Ådal Lam - Forår/påske 2019
Arbejdsformer	Gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde. Der er arbejdet med forståelse af begreber og deres anvendelse i praksis. Dette er foregået både som individuelle personlige skriveøvelser, små gruppediskussioner, mini-cases og klassesamtaler.

Forløb 2	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med analyse af virksomhedens interne situation, herunder udarbejdelse af virksomhedskarakteristik, BMC, værdikæder og SWOT
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale.	Systime, Marketing, kapitel 2: https://marketing.systime.dk/?id=142
Arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde og pararbejde

Forløb 3	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejde med analyse af virksomhedens eksterne situation, herunder hvordan forhold i omverdenen kan analyseres, og hvordan de kan påvirke virksomhedens fremtidige afsætning.

Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Omverdensforhold og branche- og konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	Systime: Marketing kapitel 3 og 4 https://marketing.systime.dk/?id=1470 og https://marketing.systime.dk/?id=1500 Supplerende materiale: Arla.dk, 5. marts, 2020: https://www.arla.dk/om-arla/nyheder/2020/pressrelease/arla-lancerer-tre-plantedrikke-og-et-nyt-brand-2978767/ Jakob Brandt, 3. september 2020, Økologi.dk: https://nyheder.okologi.dk/mad-og-marked/plantedrikke-fra-naturli-er-under-pres-fra-kaedernes-egne-maerker arla.dk, 17. februar, 2021: https://www.arla.dk/om-arla/nyheder/2021/pressrelease/stor-nordisk-undersogelse-af-unges-madvaner-hver-tredje-unge-siger-at-de-spi-ser-efter-en-saerlig-diaet-3073877/
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde

Forløb 4	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med privat forbrugers adfærd og motiver i forbindelse med køb af varer og serviceydelser til privat brug.

Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • 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
Kernestof	Købsadfærd på busines to consumer og consumer to consumer-markedet
Anvendt materiale.	Systime: Marketing: kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet: https://marketing.systime.dk/?id=1510 Andet materiale: Wood Uppl, 30. april 2020: https://www.wood-supply.dk/article/view/716445/danskerne_veksler_aflyste_ferier_til_nye_kokkener euroinvestor.dk, 20. august 2021: https://www.euroinvestor.dk/nyheder/dansk-koekkenkoncern-nyder-godt-af-stor-efterspoergsel Mediet Markedsføring, 5. januar 2022: https://markedsforing.dk/artikler/nyheder/de-fire-store-tendenser-hos-forbrugerne-du-skal-kende-i-2022/
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde og individuelt arbejde med arbejdsspørgsmål til bilagene og med inddragelse af relevante modeller og begreber

Forløb 6	Markedsanalyse – del 1
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med indsamling af sekundære data og disses relevans i praktiske sammenhænge. Der er primært arbejdet med Statistikbanken

Faglige mål	• Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udvalge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning
Kernestof	Datakilder – sekundære; interne og eksterne
Anvendt materiale.	Systime, Marketing, kap. 1 del 1-3: https://marketing.systime.dk/?id=412 Andet materiale: www.statistikbanken.dk www.dst.dk
Arbejdsformer	Individuelt arbejde og pararbejde med informationssøgning på især statistikbanken.

Forløb 7	Dansk detailhandel
Forløbets indhold og fokus	Formålet med dette forløb er at opnå kendskab til udviklingen i dansk detailhandel med fokus på detailhandlen i Vejen. Dette danner baggrund for hvilke udfordringer udviklingen skaber for en given butik i Vejen. Eleverne skal diskutere, hvordan udfordringerne kan imødekommes. Forløbet har fokus på det praksisnære, hvor der arbejdes på det redegørende, det analyserende og det diskuterende niveau. Forløbet bidrager til almen dannelse i forhold til på egen hånd at besøge en butik. I forløbet er der særlig fokus på udviklingen i E-handel og dennes betydning for de lokale butikker. Der opnås kendskab til en række nye begreber der relateres til den valgte butik. Derudover arbejdes med oplevelsesøkonomi.
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Begreber der er i fokus, er beliggenhedsformer, service, prisfastsættelse, priselasticitet, promotion, sortiment, emballage, kvalitetsformer, distributionskæde, handels- og producentmærker, SWOT-opstilling samt oplevelsesøkonomi.
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Dansk E-handelsrapport Individuelle artikelsøgninger
Arbejdsformer	Gruppearbejde. Der udleveres opgaver til forløbet og resultatet præsenteres i plenum, således der videndes. Elevernes paratviden om de begreber de har arbejdet med afprøves ved en skriftlig test uden brug af hjælpemidler. Eleverne afleverer en diskussionsopgave om en detailbutiks anvendelse af oplevelsesøkonomi. Der gives formativ feedback.

Forløb 8	JBS – Strategier og marketingmix
Forløbets indhold og fokus	Virksomhedens interne forhold med fokus på Marketingmix og strategi, herunder særligt fokus på betydning og konsekvens ved anvendelse af stjerner i markedsføring.
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Opinionsledere, målgruppebeskrivelse, Promotionsformer, marketing-mix, vækststrategier og konkurrencestrategi er centrale begreber i dette forløb. Der arbejdes på alle taksonomiske niveauer. Ræsonnement kompetencen er især i spil i forhold til betydning og konsekvens ved anvendelse af stjerner i markedsføring.
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Supplerende stof: Dokumentar, vist på DR2, Danske Mad Men: Cowey, vist 19. okt. 2012 Kulturmagasinet Gejst: Stjerner som reklamesøjler, sendt 29. aug. 2018 DR1 Udsendelse om JBS (engelsksproget) ”Her er sportsstjerne der sælger varen bedst” ”Ronaldo i underbukser har givet JBS vokseværk” JP, 10. april 2018 ”Sportsstjerner skal sælge alt fra Solgryn...”, JP 3. januar 2015
Arbejdsformer	Korte læreroplæg og gruppearbejde med efterfølgende diskussion i plenum.

Forløb 9	Internationalisering
Forløbets indhold og fokus	Fokus er rettet mod årsager til at virksomheder vælger at eksportere, og hvilke udfordringer dette giver virksomheden. Der arbejdes med skriftlighed hvor genren er et notat.
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Begreber som der arbejdes med: eksportmotiver, first mover, eksportberedskab/de interne 4 P'er, markedsudvælgelsesmetode, internationaliseringsmodeller og kulturelle forhold
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Diverse artikler
Arbejdsformer	Læreroplæg og efterfølgende opgaveløsning. Der er fokus på skriftlighed og genren et notat.

Forløb 10	Producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Teorien om Producentmarkedet og dennes købsadfærd relateres til virkelighedsnære problemstillinger.
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Producentmarkedet, delmarkeder og købsadfærd på producentmarkedet
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.
Arbejdsformer	Der udarbejdes en skriftlig opgave om købsadfærd på b-t-b markedet, hvor feedback er skriftlig formativ og summativ feedback.

Forløb 11	Servicevirksomheder
Forløbets indhold og fokus	Forløbet skal udvikle elevernes evne til faglig fordybelse og deres forståelse af teoretisk viden som redskab for analyse af virkelighedsnære forhold. Der lægges vægt på arbejdsmetode og genrebevidsthed. Eleverne arbejder på forskellige taksonomiske niveauer og de lærer genren, en synopsis. Til synopsis udarbejdes bilag med relevante analyser der munder ud i handlingsalternativer ved anvendelse af TOWS-matrix.
Faglige mål	- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder - identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst - 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 - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag - udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning”
Kernestof	Servicevirksomheder, serviceprodukt, servicepakke og værdikæde, de 7 P-ér, serviceleverancesystem og oplevelsesøkonomi. Intern og ekstern analyse, SWOT- og TOWS-opstilling
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. (Primært Kap. 16). https://marketing.systime.dk/?id=1583 Materiale fra DM i EC om Louisiana: https://deg.dk/materiale-til-dm-erhvervscae-2022
Arbejdsformer	Læreroplæg og gruppearbejde. Synopsis afleveres og gruppevis mdt. fremlæggelse. Der gives formativ feedback.

Forløb 12	SO-3: Grøn omstilling – grønt iværksætteri
Forløbets indhold og fokus	[Et kort resumé af forløbets indhold og fokus, herunder hvilke centrale problemstillinger, der har været arbejdet med.] Det overordnende formål med studieområdet del 3, er at gøre eleverne i stand til at tænke innovativt og kreativt og være handlingsdygtige i forhold til den grønne omstilling i eksisterende virksomheder og ved opstart af egen virksomhed. I forløbet indgår aktive virksomhedsbesøg af 2 dages varighed, hvor eleverne får lov til at problemspotte og prøve kræfter med grøn omstilling. Løsningerne blev mundtligt præsenteret for erhvervskonsulent ved Udvikling Vejen, Ulrik Uhrskov og underviser. Eleverne fik sparring og mundtlig formativ feedback og arbejder videre med løsning af udfordringerne og kan efterfølgende indlede et samarbejde med virksomheden, som de besøgte. Forløbet giver ligeledes eleverne indsigt og erfaring så de inspireres på deres videre uddannelses- og karrierevej i forhold til at kunne omsætte viden om grønt iværksætteri og medvirke til at skabe en grøn udvikling. SO3 startede med viden på makroniveau om den aktuelle klimasituation, Danmarks udfordringer ift. vækst og velfærd og viden om Kinas grønne omstilling. Næste step var viden på mikroniveau, hvor eleverne gruppevis arbejdede med grøn omstilling i forskellige virksomheder. Slutteligt arbejdede eleverne på individniveau, ift. hvordan de selv kan bidrage til den grønne omstilling. Eleverne blev især udfordret i forhold til deres globale forståelse og innovative kompetencer samt handlingskompetencer. Eleverne blev dagligt trænet i at kunne reflektere, og afleverede skriftlige refleksioner over eget arbejde.
Faglige mål	[Angiv hvilke faglige mål fra læreplanen, der særligt har været arbejdet med i dette forløb] Fælles faglige mål Eleverne skal kunne: • Beherske relevante faglige mål i innovation og afsætning • Identificere og beskrive relevante dilemmaer inden for bæredygtighed og grøn omstilling • Analysere en problemstilling ved at kombinere viden og faglige metoder afsætning og innovation • Gennemføre selvstændig faglig research inden for bæredygtighed og grøn omstilling • Søge, udvælge og behandle relevant faglig information

	• Forklare og gøre rede for de forskellige faglige perspektiver og synspunkter, der knytter sig til de aktuelle, udvalgte dilemmaer • Formidle relevant fagligt stof og forholde sig til den aktuelle samfundsdebat inden for bæredygtighed og grøn omstilling • Komme med løsningsforslag på og idéer til håndtering af konkrete faglige problemstillinger • Diskutere og perspektivere konkrete og selvvalgte faglige problemstillinger • Formidle flerfaglige problemstillinger og resultater mundtligt • Forholde sig kritisk til faglig information og eget arbejde Faglige mål for afsætning: • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst og grøn omstilling • Anvende afsætningsøkonomiske modeller • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Fortolke og formidle informationer om afsætning i samspil med andre fag Faglige mål for innovation: • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for innovation i samfundet – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og vurdere muligheder for værdiskabende handling gennem innovative processer • Anvende innovationsbegreber og innovationsmodeller • Gennemføre innovationsprocessen og ræsonnere over elementerne fra idé til værdiskabende handling • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer med relevans for innovationsprocessen samt kritisk at vurdere informationernes anvendelighed • Kommunikere og skabe samarbejde i innovationsprocessen, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	[Angiv hvilket kernestof fra læreplanen, der har været centralt i dette forløb] Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse Den interne analyse Den eksterne analyse Strategi Forretningsmodeller og værdiskabelse Behov og muligheder Kreativitet og idéskabelse Foretagsomhed Samfundsmæssige forhold

Anvendt materiale.	Forløbets undervisningstid: 40 lektioner Fordybelsestid: 11 timer Marketing - en grundbog i afsætning, Michael Bregendahl m.fl. forlaget Systime Innovationsgrundbogen C, Kristian Phillipsen m.fl. forlaget Systime Foredrag: Kinas grønne omstilling v/Peter Lisbygd Foredrag: Vækst og velfærdsudfordringer v/Tænketanken CEPOS Om årsager til den aktuelle klimakrise: https://www.dr.dk/drtv/se/explainer_hvorfor-har-sommerens-vejr-vaeret-saa-ekstremt_271997 https://www.dr.dk/drtv/se/explainer_hvornaar-er-det-for-sent-at-redde-klimaet_271993 https://www.dr.dk/drtv/se/explainer_har-klimaet-det-bedre-nu_179126 https://www.dr.dk/drtv/se/explainer_sidste-udkald-for-amazonas_197996 https://www.dr.dk/drtv/se/explainer-kan-regeringen-redde-klimaet-med-en-hockeystav_218842 https://www.dr.dk/drtv/se/explainer-saadan-fik-de-verden-til-at-tvivle-paa-klimaforandringerne_197993 https://www.dr.dk/drtv/se/explainer_hvorfor-er-det-et-problem-at-koralrevdoer_262239 Løsninger på klimakrisen: https://www.dr.dk/drtv/se/den-groenne-optur_hvad-skal-vi-spise_274897 https://www.dr.dk/drtv/se/den-groenne-optur_hvordan-skal-vi-bo_274895 https://www.dr.dk/drtv/se/den-groenne-optur_hvordan-skal-vi-koere_274898 JP 6. april 2017: Den sande historie om Dandream
Arbejdsformer	[Angiv de væsentligste arbejdsformer, der er anvendt i forløbet, fx klasseundervisning, virtuelle arbejdsformer, projektarbejdsform, anvendelse af fagprogrammer, skriftligt arbejde, eksperimentelt arbejde.] Eleverne arbejdede primært i grupper ud fra en virkelighedsnær kontekst med identifikation af problemer/udfordringer i en konkret virksomhed, som eleverne besøgte i 2 dage, opstilling af arbejdsspørgsmål og besvarelse af spørgsmål. Løsningerne blev mundtligt præsenteret ved brug af præsentationsteknik. Cooperative learning via stjerneløb om FN's Verdensmål. Eleverne anvendte App ift. at fastlægge deres individuelle klimabelastning Eleverne afleverede skriftlige refleksioner over eget arbejde og over forløbet som helhed.

Titel 13	National og international marketingmix
Indhold	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof Kernestof: System, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Kap. 14-24 Supplerende stof: Foredrag med Thomas Bigum om Content Marketing: https://www.youtube.com/watch?v=KgH5LcWtrBI Foredrag med Thomas Bigum om den sociale platform https://www.youtube.com/watch?v=ZOCqBbAX4Is Interview med brandingekspert Martin Lindstrøm om neuromarketing https://www.youtube.com/watch?v=JCtgZWcd_zM Selling Secrets, Udsendelse og interview, Martin Lindstrøm (engelsksproget) https://www.youtube.com/watch?v=mv0DS8U_iHM DR-Dokumentar om rebranding; Den afrikanske slotskro https://www.dr.dk/drtv/serie/den-afrikanske-slotskro_129574 DR-Dokumentar, Anders Agger Indefra: Reklamemand https://www.dr.dk/drtv/episode/indefra-med-anders-agger_-reklamemand_278285
Omfang	50 lektioner
Særlige fokus-punkter	Kompetencer, læreplanens mål, progression • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt og globalt • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst National marketingmix repeteres og danner afsæt for international marketingmix. I forløbet skrives for at lære og der læres at skrive i faget afsætning. Forløbet indgår som en væsentlig del i elevernes afsluttende projekt om virksomheden Lego, hvor marketingmix indgår på de taksonomiske niveauer redegørelse, analyse og diskussion. Marketingmix udarbejdes for egne virksomheder fra faget innovation. Marketingplan fremlægges i plenum og fremlægges ved konkurrencerne i Company Programme; et tværfagligt samarbejde mellem afsætning og innovation.
Væsentligste arbejdsformer	Gruppevis fremlægges indholdet i hvert kapitel der indgår i forløbet. Der gives mundtlig formativ feedback til gruppen efter fremlæggelser med fokus på formidling og faglighed. Som afslutning på hver parameter laves quiz fra Marketing bogen og/eller Kahoot. Marketing fremlægges i plenum og hvor opponentgrupper giver konstruktiv feedback.

[Retur til forside](#)

Titel 14	Markedsanalyse del 2
Indhold	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof Kernestof: Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Kap. 1 Supplerende stof:
Omfang	15 lektioner
Særlige fokuspunkter	Kompetencer, læreplanens mål, progression Flerfagligt forløb i Afsætning A og innovation B med fokus på udarbejdelse af en markedsanalyse for egen virksomhed/ide i faget innovation. Der arbejdes med en virkelighedsnær udfordring, hvor nedenstående begreber anvendes i praksis: Problemstilling, hypoteser, interne/eksterne data, primære/sekundære data, kvantitative/kvalitative data, spørgeskema, spørgsmålstyper, population/univers, stikprøveudvælgelse, fejlkilder, repræsentativitet, dataindsamling, grafer og/eller tabeller, der viser analysens hovedkonklusioner. Især databehandlingskompetencen udvikles hos eleverne.
Væsentligste arbejdsformer	Der arbejdes i grupper og fremlægges i plenum, hvor klassen giver feedback og markedsanalysen diskuteres og vurderes. Feedback er mundtlig og formativ. Resultatet af markedsanalysen anvendes bl.a. ved deltagelse i Company Programme, hvor personer fra erhvervslivet giver gruppen feedback.

Titel 15	Eksamensforløb om virksomheden LEGO
Indhold	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof Kernestof: Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Supplerende stof: The LEGO Story - How it all started https://www.youtube.com/watch?v=qr_dTySMl7s Årsrapporter om virksomheden Lego (engelsksproget) Dokumentar om Lego: Kriseknuseren Foredrag om Lego v/senior IT-manager Helle S. Lorenzen Dokumentar ”Lego på hjernen” (engelsksproget)
Omfang	35 lektioner
Særlige fokus-punkter	Kompetencer, læreplanens mål, progression Virksomhedens udvikling og udfordringer fra etablering frem til i dag har været i fokus, hvorfor fagets modeller, teorier, og begreber har været i spil. Lego har været det gennemgående tema for undervisningen i 3.g I henhold til progression i undervisningen/informationssøgning og da eleverne er ved slutningen af uddannelsen, er de selvhjulpne mht. at finde oplysninger om virksomheden. Derfor er anvendt mange forskellige artikler m.m. Arbejdet med virksomheden Lego giver eleverne mulighed for at inddrage forskellige kernestofområder til den mundtlige eksamen. Virksomhedsbesøg var ikke muligt, men senior IT-manager Helle S. Lorenzen holdt et oplæg på skolen. Tankegangs-, modellerings-, ræsonnements-, databehandlings- og problemløsningskompetencer har været anvendt og udfordret i forløbet. De dertilhørende faglige mål er derved opfyldt.
Væsentligste arbejdsformer	Individuel besvarelse med gruppearbejde og diskussioner i plenum. Der laves refleksionsskrivning i slutningen af forløbet.

Titel 16	Repetition og Eksamensforberedelse
Indhold	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof Kernestof: Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Systime, Toolbox Modeller til Afsætning, Forfattere: Birte Ravn Østergaard Og Søren Seest Marquart Supplerende stof: Ved det grønne bord – eksamen i afs. A 2019 Virksomhedsbesøg hos Danish Crown, Holsted Klassetur til 4DX-Bio i Århus
Omfang	25 lektioner
Særlige fokuspunkter	Kompetencer, læreplanens mål, progression Repetition af fagets kernestofområder i relation til mundtlig og skriftlig eksamen. Tankegangs-, modellerings-, ræsonnements-, databehandlings- og problemløsningskompetencer har været anvendt og udfordret i forløbet. De dertilhørende faglige mål er derved opfyldt. Her i slutning af 3.g er eleverne, gennem processkrivning, formativ feedback, individuelle fokusområder med dertilhørende mål og progression i evaluering i deres uddannelsestid, i stand til at selvevaluere deres skriftlige arbejde. Elevernes selvevaluering sammenholdes med undervisers evaluering og der fastlægges mål med henblik på den forestående eksamen. Besøg på produktionsvirksomhed og servicevirksomhed blev anvendt ved repetition ift. at sætte faget og dets begreber i en praksisnær kontekst.
Væsentligste arbejdsformer	Individuel- og gruppearbejde, diskussioner i plenum samt individuel, formativ og summativ feedback. Der øves at skrive en eksamensbesvarelse og at besvare en mundtlig eksamensopgave. Eleverne udarbejder en planche om årsprojektet om Lego, som medbringes ved mundtlig eksamen.

