

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	2020-2021 / (2021-2022) / (2022-2023)
Institution	College360
Uddannelse	hhx
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Henrik Andreasen
Hold	HH1A

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Introduktion til Afsætning
Titel 2	Brancheforhold og strategi
Titel 3	Målgruppe, marketingmix og promotion
Titel 4	Marketingmix
Titel 5	
Titel 6	
Titel 7	
Titel 8	

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

[Retur til forside](#)

Titel 1	Introduktion til Afsætning A
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap: Introduktion til Afsætning (GF) Kap: 6 Købsadfærd Kap: 2 Interne forhold Kap: 3 Den eksterne situation Kap: 4 konkurrenceforhold</p> <p>Supplerende stof: TV udsendelse: Løvens hule Diverse hjemmesider Informationssøgning</p>
Omfang	<p>Uge 33-44 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokus-punkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 2	Brancheforhold og strategi
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap: 5 Brancheforhold Kap: 8 Strategi</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning</p>
Omfang	<p>Uge 45 - 51 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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 – fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 3	Målgruppe, marketingmix og promotion Forløbet er helt eller delvist gennemgået virtuelt
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap. 22 Promotion Kap: 11.2 Personas Kap: 14 Marketingmix</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning</p>
Omfang	Uge 1-8 3 lektioner á 60 minutter pr uge
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 4	Marketingmix Forløbet er helt eller delvist gennemgået virtuelt
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap: 14 Marketingmix Kap: 15 Produkt Kap: 16 Serviceydelse Kap: 18 Pris Kap: 20 Distribution SO1</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Casearbejde om forlystelsesparker</p>
Omfang	Uge 9-21 3 lektioner á 60 minutter pr uge
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	Virtuel undervisning (Teams) opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	2021-2022
Institution	College360
Uddannelse	hhx
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Henrik Andreasen
Hold	HH2A

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Segmentering, målgruppe og positionering
Titel 2	Forretningsmodeller, SWOT, PESTEL, TOWS
Titel 3	Strategi
Titel 4	Producentmarkedet, købsadfærd og målgruppe
Titel 5	Markedsanalyse
Titel 6	Internationalisering
Titel 7	Marketingmix
Titel 8	

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

[Retur til forside](#)

Titel 1	Segmentering, målgruppe og positionering
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap 11: segmentering, målgruppevalg og Positionering</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning</p>
Omfang	<p>Uge 32-37 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 2	Forretningsmodeller, SWOT, PESTEL, TOWS
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap 2: Den interne situation Kap 3: Den eksterne situation</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Case: Nohrlund</p>
Omfang	<p>Uge 37-43 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 3	Strategi
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap. 8: Strategi Kap. 10.1-10.2</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Rains Case</p>
Omfang	<p>Uge 44-49 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning</p>

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 4	Producentmarkedet, købsadfærd og målgruppe
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap. 7: Købsadfærd på producentmarkedet Kap. 13: Segmentering på producentmarkedet</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning</p>
Omfang	<p>Uge 1-3 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 5	Markedsanalyse
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap 1: Markedsanalyse</p> <p>Supplerende stof: Tværfagligt forløb med Matematik. Udarbejdelse af markedsanalyse og statistisk behandling af data.</p> <p>Informationssøgning</p>
Omfang	<p>Uge 4-6</p> <p>3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 6	Internationalisering
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap. 9: Internationalisering (A-stof)</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Case: BoConcept</p>
Omfang	<p>Uge 8-14 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning</p>

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 7	Marketingmix
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap 14: Marketingmix</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning</p>
Omfang	<p>Uge 15-20 3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	2022 - 2023
Institution	College360
Uddannelse	hhx
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Henrik Andreasen
Hold	HH3A

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Segmentering og målgruppe på producentmarkedet
Titel 2	Parametermix i internationalt perspektiv
Titel 3	Strategi og eksamensforløb
Titel 4	
Titel 5	
Titel 6	
Titel 7	
Titel 8	

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

[Retur til forside](#)

Titel 1	Segmentering, målgruppe på producentmarkedet
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: Afsætning 2 af Morten Haase, René Mortensen, Michael Bregendahl, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Segmentering i internationalt perspektiv – kap 12 Segmentering på producentmarkedet – kap 13</p> <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning BoConcept</p>
Omfang	<p>Uge 34 - 38 3lektioner af 60 min. pr. uge</p>
Særlige fokus-punkter	<p>Særlige fokuspunkter i nationalt perspektiv kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> – afgøre hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning – identificere, formulere og behandle de afsætningsmæssige udfordringer, 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 markedsforhold og vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng – fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold – udvælge og anvende it-værktøjer.
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning</p>

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 2	Parametermix i internationalt perspektiv
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: Afsætning 2 af Morten Haase, René Mortensen, Michael Bregendahl, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Marketingmix – kap 17, 19, 21, 23, 24, 25</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produkt i internationalt perspektiv – kap 17 • Pris i internationalt perspektiv – kap 19 • International distribution – kap 21 • Internationale promotion – kap 23 • Marketingmix i internationalt perspektiv – kap 24 • Marketingplan – kap 25 <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Løvens Hule Charterbranchen / Primo Tours Månson case BoConcept</p>
Omfang	Uge 39 - 7 3lektioner af 60 min. pr. uge
Særlige fokuspunkter	<p>Særlige fokuspunkter i nationalt perspektiv kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> – afgøre hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning – identificere, formulere og behandle de afsætningsmæssige udfordringer, 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 markedsforhold og vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng – fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold – udvælge og anvende it-værktøjer.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

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

[Retur til forside](#)

Titel 3	Strategi og eksamensforløb
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: Afsætning 2 af Morten Haase, René Mortensen, Michael Bregendahl, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Strategisk planlægning</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interne forhold kap 3 • Strategisk planlægning kap 8 <p>Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Løvens Hule Jacobsen Bakery Elbil-markedet Done by deer STATE Eksamensforløb – sammenhængende forløb om virksomheden Søstrene Grene</p>
Omfang	<p>Uge 8 - 19. 3 lektioner af 60 min. pr. uge</p>
Særlige fokus-punkter	<p>Særlige fokuspunkter i nationalt perspektiv kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> – afgøre hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning – identificere, formulere og behandle de afsætningsmæssige udfordringer, 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 markedsforhold og vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng – fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold – udvælge og anvende it-værktøjer.
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning</p>

[Retur til forside](#)